المملكة العربية السعودية
جامعة أم القرى
معهد البحوث العلمية وإحياء التراث الإسلامي
مركز بحوث الدراسات الإسلامية
مكة المكرمة

سلسلة بحوث الدراسات الإسلامية

(١٢)

٤٠٠٠٠٥٠

بيع المرابحة للواعد الملزم بالشراء والدور التنموي للمصارف الإسلامية

إعداد

الدكتور / ربيع محمود الروبي

أستاذ مشارك بقسم الاقتصاد
كلية الشريعة - جامعة أم القرى

١٤١١ هـ / ١٩٩١ م

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

بيع المرابحة ثنائي الأطراف يختلف حكمه بين التحريم والكراهة التنزيهية وخلاف الأولى والجواز ـ وهو رأي الجمهور ـ وذلك تبعا لاختلاف صيغة البيع بصفة خاصة واختلاف المذاهب والفقهاء بصفة عامة ، ويرتبط التحريم ـ عند القائلين به ـ بقضية اقتران المرابحة بمواعدة وبالإلزام بهذه المواعدة قضاء . وعلى مستوى التحليل الاقتصادي نجد نفس المقابلة تقريبا ، فالجدوى الاقتصادية للمرابحة ـ بمعيار الربحية الاجتماعية وهو الأهم ـ أقل من جدوى صيغ الاستثمار الإسلامية الأخرى (كالاستثمار المباشر والمشاركة والقراض) ، فهذه الصيغ تمكّن المصرف الإسلامي من أداء دور تنموي واجتماعي أكثر فعالية من الدور الذي تتيحه المرابحة ثلاثية الأطراف ، وأكثر من ذلك أنه في ظل المرابحة ملزمة الوعد يتقلص هذا الدور حتى يقترب ـ اقتصاديا ـ مع دور الإقراض الربوي .

من هنا انبثق الغرض الأساسي لهذا البحث ، والذي يذهب إلى أنه كلما كنا أشد ارتباطا بشرع الله ، وأكثر التزاما بالضوابط المحققة لمقاصد الشريعة في مجال استثمارات المصارف الإسلامية ـ وغيرها ـ كانت الثمرة الدينية والدنيوية أفضل ، وكلما حاولنا التحلل من هذه الضوابط ـ تحت دعوى مصالح متوهمة ـ جاءت النتائج قاصرة عن تحقيق الهدف المنشود . وبيع المرابحة بصيغه العديدة المطبقة حاليا في المصارف الإسلامية مجال خصب لأن يكون موافقا لرأي الجمهور ومحققا للأهداف الاقتصادية للمجتمع مرة ، وبيع عينة وربا محرما وربحية اجتماعية متدنية مرة أخرى ، والإبقاء على الخيار يضعنا أمام الحالة الأولى ، على حين أن الزام المواعدة يشدنا إلى الثانية .

أما المشكلة التي يعالجها هذا البحث فهي ذات محورين : أولهما أصلي ، يتمثل في أن المرابحة ذات الوعد الملزم ـ وما سمحت به من تجاوزات ـ أوجدت صيغة استثمار مصرفية سهلة ، يتحلل في ظلها المصرف من معظم أعبائه ، ويتدنى فيها دوره الاقتصادي إلى أقل درجة ، هذا في الوقت الذي تقتضي فيه صيغ الاستثمار الإسلامية الأخرى ـ ذات الربحية الاجتماعية العالية ـ جهودا مضنية ، ولذلك تحولت معظم

المصارف الإسلامية إلى وكالات بيع مرابحة ؛ حيث شكّل وحده أكثر من ٩٠ ٪ من استثمارات الكثير من هذه المصارف . ولما كان الأمل في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية تحت مظلة الشريعة معقودا بنواصي المصارف الإسلامية بالذات ، فان هذا الأمل سيظل بعيد المنال في ظل مرابحة ملزمة تغري سهولتها بإهمال صيغ الأستثمار الأكثر تحقيقا للتنمية ، لكنها الأشد عبئا على العاملين بالمصارف .

ويتفرع عن المحور السابق أن هيئات الرقابة الشرعية العاملة بالمصارف الإسلامية قد لا تحيط - بحكم التخصص - بكافة الأبعاد الاقتصادية للمشاكل المعروضة عليها ، وقد تتعدد الأحكام الفقهية بصدد مشكلة معروضة وتكون كلها جائزة ، بيد أن حكما واحدا فيها قد يكون أوفق من غيره بالنسبة لكافة الأطراف (المصرف والعميل والمجتمع) ، ولكن المشكلة عندما تطرح من قبل المصرف تجسد عادة وجهة نظره ، وقد تتجاهل وجهات النظر الأخرى ، فتختار هيئة الرقابة من بين الآراء الفقهية الجائزة رأيا قد يتغاضى عن مصالح الأطراف الأخرى ، وهذا البحث يحاول أن يلقى الضوء على هذه المشكلة من خلال الفتاوى التي أجازت إلزام وعد المرابحة ظنا منها أن في ذلك مصلحة اقتصادية .

وتتطلب دراسة هذه الأمور أن تتناول - ولو في إيجاز - الجوانب الفقهية لبيع المرابحة ، خاصة مايتعلق منها بالوعد اللازم قضاء ، ثم تحليل الدور الاقتصادي لهذا البيع مقارنا بدور الاستثمارات المصرفية الأخرى ، مع بيان المضار الاقتصادية الناجمة عن إلزام وعد المرابحة والمزايا المترتبة على كفالة الخيار . وأخيرا سأقترح حلولا للمشاكل التي يمكن أن تسفر عن نكول العميل عن تنفيذ وعد المرابحة .

المبحث الأول

الجوانب الفقهية لبيوع المرابحة

أولا ـ مفهوم بيع المرابحة :

المرابحة في معاجم اللغة مصدر من الربح ، وهو مرادف ـ إلى حد كبير ـ لكل من الزيادة والشف والكسب والفضل والنماء الذي يحدث في رأس المال نتيجة لتقليبه بالتجارة . أما بيع المرابحة فينصرف إلى بيع السلعة بثمن يزيد عن إجمالي ثمنها الذي قامت عليه بمقدار ربح معلوم(١) .

وبيع المرابحة لدى الفقهاء هو أحد صور بيوع الأمانة ، التي يأتمن فيها المشترى البائع على صحة إبلاغه بحقيقة الثمن الأصلي (وذلك في مقابل بيع المساومة الذي يتحدد فيه ثمن البيع بالتفاوض ودون ربطه بالثمن الأصلي) ، فإذا تم البيع بنفس الثمن الأصلي كان بيع تولية ، وإذا تم بأقل منه كان محاطة أو وضيعة ، وإذا أضيف إليه ربح معلوم كان مشافة أو مرابحة ، وهو البيع محل هذه الدراسة ، وفي جميع صور البيع المتقدمة يجوز أن يقتصر البيع على جزء من الصفقة ، بشرط أن يكون البيع مثليا لا قيميا ، كما يجوز أن يكون الثمن فوريا أو مؤجلا .

وقد عرف المرابحة بعض فقهاء الحنفية بقولهم « بيع ماملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح »(٢) ، وعرفها أحد فقهاء المالكية قائلا « أن يبيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه »(٣) وجاء تعريفها عند الشافعية كالآتي : « هو أن يبين رأس المال وقدر الربح ؛ بأن يقول ثمنها مائة وقد بعتكها برأسمالها وربح درهم في كل عشرة »(٤) ، وحتى لا تكون ذريعة للعينة فقد اشترط السيوطي أن يتم البيع لغير البائع الأول(٥) . وأخيرا فقد عرفت من قبل أحد الحنابلة بأنها « البيع برأس المال وربح معلوم »(٦) .

ومن البديهي ألا تتناول هذه التعاريف ماهو معلوم بالضرورة ، وهو وجوب خضوع بيع المرابحة ـ كغيره من البيوع ـ لبقية القواعد العامة التي تنظم عقود البيع ، مثل توافر أركان العقد ، وطهارة العين ، وانتفاء الغرر أو الجهالة المفضية للنزاع ، وغيرها .

وعلى ذلك يمكننا أن نستخلص من التعاريف المتقدمة ـ وغيرها ـ تعريفا جامعا لعناصرها فنقول إن المرابحة « هي بيع ماملك شرعا ـ لغير البائع الأول ـ بثمن من غير جنسه يزيد عن الثمن الذي قامت عليه السلعة بربح معلوم يتفق عليه في مجلس العقد » . ويتميز هذا التعريف بمراعاة الجوانب الفقهية الآتية :

- أن العقد الأول كان صحيحا ، وأن السلعة موضع التعاقد مقبولة شرعا ، وذلك لأن الامتلاك كان شرعيا ، وأنه يستوي أن تكون السلعة موضع المرابحة قد آلت إلى البائع بالشراء أو بوسيلة أخرى من وسائل التملك المشروعة ، وأن تكون أيضا قد امتلكت فعلا ، وليس بيع مالا يضمن ، ويتجلى ذلك من قولنا « ماملك شرعا » .
- أن البيع بثمن من غير جنس السلعة « بثمن من غير جنسه » حتى لا نكون أمام ربا فضل .
- اخترنا تعبير « الثمن الذي قامت عليه السلعة » لأن البائع مرابحة ، قد يتحمل تكاليف أخرى غير ما دفعه كثمن ، ويجب أن يحسب كل ذلك (أو بعضه على خلاف) .
- أن الربح يستوي أن يكون نسبة أو كمية ، طالما هو « معلوم » كما أنه معلوم وليس أي زيادة غير محددة .
- أن الربح يتحدد بالاتفاق والتراضي « في مجلس العقد » حتى لا يكون ذا مواعدة ملزمة مختلف بشأن مشروعيتها .

ثانيا ـ مشروعية المرابحة وحكمها :

المرابحة بصيغتها البسيطة السابقة مشروعة بالكتاب والسنة والإجماع ، أما الكتاب فقوله تعالى : ﴿ **وأحل الله البيع** ﴾(٧) ، وفي السنة المطهرة تستند إلى أكثر من حديث صحيح مثل قوله ﷺ : « فإذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم »(٨) ، وفي الإجماع عليها يقول الكاساني « إن الناس قد توارثوا هذه البياعات في سائر الأمصار من غير نكير ، وفي ذلك إجماع »(٩) لكن طالما ثمة خلاف فقهي بشأن حكمها ـ على نحو ماسنوضح ـ فنحن نستبعد القول بهذا الإجماع .

أما عن حكم المرابحة ، فثمة خلاف فقهي ، اذ على الرغم من أنها جائزة عند الجمهور إلا أن البعض لا يجيزها وآخرون يصفونها بالكراهة التنزيهية ، وهي خلاف الأولى عند فريق رابع .

فالقائلون بالمنع منهم اسحق بن راهويه الذي يقول « لا يجوز لأن الثمن مجهول حال العقد ، فلم يجز كما لو باعه بما يخرج عن الحساب » ، ومنهم ابن حزم الظاهري الذي يقول « ولا يحل البيع على أن تربحني للدينار درهما ، ولا على أني أربح معك فيه كذا وكذا درهما ، فان وقع فهو مفسوخ أبداً(١٠) .

أما القائلون بالكراهة فمنهم ابن عباس والحسن ومسروق وعكرمه وسعيد بن جبير وعطاء بن يسار ، كما كرهها أحمد بن حنبل ، ويتضح من قوله « والتحرز عنها أولى » أن الكراهة هنا تنزيهية ، أما كونها **خلاف الأولى** فهو مذهب المالكية(١١) .

وأخيرا فان **المجيزين** ـ وهم الغالبية ـ يرون أنها استجمعت شرائط الجواز ، فلا مانع منها ، بل يمكن بشروط معينة أن ينضم إليهم القائلون بالمنع والكراهة ، وأصحاب خلاف الأولى من باب أولى ، وذلك لأن حكمَيْ المنع والكراهة جاءا معللين بعدم وضوح الثمن الأول والربح (عندما يحدد كنسبة) ومن ثم إذا أمكن توضيح الثمن ـ بمستندات أو أدلة موثوق في صحتها ـ وأمكن بالحساب تحويل الربح من نسبة إلى قدر معلوم لزالت علة المنع والكراهة ، ومثل هذا مارآه ابن قدامة حين قال : « إن الجهالة في الثمن يمكن إزالتها بالحساب فلم تضر »(١٢) وعلى ذلك فالجواز هو رأي الجمهور ، خاصة وأن منهم الحنفي والمالكي والشافعي والحنبلي والظاهري .

ثالثا ـ أركان وشروط عقد المرابحة :

المرابحة كعقد تخضع لأركان العقد ، وهي كبيع تخضع للشروط العامة للبيع ، هذا بجانب أنها بيع أمانة يقتضي معرفة الثمن الأول والصدق فيه والربح الذي سيضاف إليه ، وهو ماسبقت الإشارة إلى جانب منه عند تناول مفهوم المرابحة ، لكن الأمر يحتاج إلى مزيد من التوضيح الذي نجمله في الآتي :

أ ـ توافر أركان عقد البيع :

ونعني بها أركان العقد الثلاثة المتمثلة في « الصيغة » التي تفصح بأي وسيلة عن صحة الإيجاب والقبول ، « والعاقدين » الصادر عنهما الإيجاب والقبول واللذين يشترط فيهما التمييز وأهلية اكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات ، وثالثا « محل العقد » (العوضان) والذي يشترط وجوده أثناء العقد (أو يحتمل وجوده في المستقبل طبقا لرأي المالكية) ، وأن يكون مقدورا على تسليمه ، ومعلوما علما نافيا للجهالة المؤدية للنزاع ، وأن يكون من الأموال المتقومة المباحة الجائز التعامل بها شرعا ، (وهي أمور فيها من التفصيلات الخلافية في كتب المذاهب الفقهية مالا تتسع هذه الدراسة لعرضها) .

ب ـ العلم بالثمن الذي قامت به السلعة :

ويقصد به الثمن الذي دفعَ للبائع ، وما أضيف إليه من تكاليف أخرى صناعية أو إدارية وتسويقية ، بيد أن ما يضاف فيها إلى الثمن وما يضرب له منها بحصة في الربح أمر خلافي بين المذاهب ، ونحن نزكي في ذلك رأي الحنفية الذي يحيل الأمر إلى العرف التجاري لسهولته ، وإن كنا نميل إلى استبعاد بعض المصروفات الإدارية التي كانت سببا في الحصول على الربح (مثل مصروفات دراسة جدوى الصفقة للمصرف) حتى لا يحدث ازدواج في الحساب . كما يدخل في العلم بالثمن الأجل الذي اشتريت به السلعة لأن له حصة في الثمن . ويشترط في الثمن أن يكون من ذوات الأمثال لا من ذوات القيم (حتى يمكن عملا دفع مثل هذا الثمن) ، كما يشترط الصدق وعدم الخيانة في الإخبار عنه ـ فإن عثر على غير ذلك كان المشتري مخيرا بين الإمضاء والرد . وأخيرا ألا يكون مقابلا بجنسه من أموال الربا حتى لا نكون أمام ربا فضل .

جـ - العلم بالربح :

العلم بصحة الثمن الاجمالي شرط لصحة جميع عقود البيع ، ومن ثم فان العلم بالربح الذي سيضاف إلى الثمن الذي قامت به السلعة شرط جوهري لبيع المرابحة ، فلا يصح أن يترك بلا تحديد ، بأن يقال رأسمالي فيها كذا وتربحني شيئا . ويجوز - كما أسلفنا - أن يتحدد الربح كمقدار أو كنسبة من الثمن .

د - صحة البيع الأول :

وذلك بديهي لأن مايبنى على باطل فهو باطل ، كما أن بيع المرابحة هو بيع بمثل الثمن الأول وزيادة معلومة ، والبيع الفاسد وإن كان يفيد الملك - عند البعض - في الجملة لكن بقيمة المبيع أو مثله لا بالثمن لفساد التسمية(١٣) .

رابعا ـ الجوانب الفقهية لبيع المرابحة للواعد بالشراء :

الأصل في بيع المرابحة أن يتم بين طرفين ؛ بائع لديه البضاعة فعلا ومشتر يريد شراءها مرابحة ، أما بيع المرابحة للواعد (أو الآمر) بالشراء ـ والذي يجري به العمل حاليا في المصارف الإسلامية ـ فهو يتم عمليا بين ثلاثة أطراف :
عميل يريد شراء بضاعة ، ومصرف ليس لديه هذه البضاعة ، ومورد يملك البضاعة . ويبدأ بمواعدة بين العميل والمصرف على توفير هذه البضاعة ثم بيعها للعميل مرابحة ، وتتعدد فيها التطبيقات ، وتختلف في كل منها الشروط ، ولذلك فإن مشروعية وحكم هذه البيوع لا تتطابق مع المرابحة البسيطة والثنائية السابق تناولها ، وهو الأمر الذي كان مثار خلاف فقهي وتباين في فتاوي المحدثين ، خاصة فيما يتعلق بلزوم هذا الوعد قضاء .

١ ـ كيفية تنفيذ بيع المرابحة للواعد بالشراء في المصارف الإسلامية :

الصورة الشائعة للمرابحة في المصارف الإسلامية تبدأ من عميل يريد الحصول على سلعة لا يملك ثمنها ، فيتوجه إلى المصرف معبرا عن رغبته في شرائها منه مرابحة ، وفي العادة يعطي بيانا كاملا بمواصفاتها وكمياتها وثمنها والمصدر الموجودة لديه ، ويعقد مع المصرف عقد مواعدة على شرائها منه نسيئة بربح يتحدد كنسبة مئوية من تكاليف الحصول عليها . وغالبا مايصحب هذا العقد (أو طلب الشراء) دفع عربون لضمان جدية المواعدة . بعدئذ يتولى المصرف دراسة الصفقة ، ثم يقرر إتمامها من عدمه ، فإذا رأى أن يتمها يتولى شراءها من المورد المذكور (أو من غيره أحيانا) ، وعند ورود مستندات ملكية البنك للسلعة يوقع مع العميل عقد بيع يتضمن الثمن الفعلي وكافة المصاريف الأخرى والربح المتفق عليه ، ثم يظهّر هذه المستندات للعميل الذي يتسلم البضاعة من الشاحن أو المورد بحضور مندوب عن المصرف (أو منفردا) ، وذلك بعد أخذ ضمانات السداد الكافية ، فإذا نكل العميل عن الاستلام أو تأخر في سداد كل أو بعض أقساط الثمن كانت هذه الضمانات كفيلة بتعويض المصرف عن كل ما يتعرض له من خسائر حقيقية أو افتراضية .

بيد أن هذه الصورة الشائعة قد تختلف جزئياتها من مصرف لآخر ، ومن صفقة لأخرى بذات المصرف ، ففي أحوال نادرة قد يتم شراء السلعة باسم العميل ، وآنذاك

المفروض أن لا تباع مرابحة ، إذ تعتبر عندئذ وكالة بأجر أو بعمولة . كما قد تكون البضاعة مملوكة فعلا للمصرف (باعتباره وكيلا تجاريا للمورد) ، وفي الأحوال النادرة أيضا يكفل للعميل حق الخيار أي حق النكول (ولا مجال عندئذ لأخذ العربون أو يرد عند النكول) .

هذه الحالات النادرة لا تثير خلافا فقهيا يذكر خاصة بين الفقهاء الحاليين ، لكن المختلف في شأنه - وفي تطبيقه أيضا - هو مدى الإلزام القضائي بوعد المرابحة ، سواء بالنسبة للمصرف أو العميل أو كليهما معا ، فمعظم المصارف تلزم العميل دون المصرف ، وبعضها يلزمه عملا دون أن يلزمه شكلا (المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار) ، وبعضها يلزم نفسه دون أن يلزم العميل (المصارف الإسلامية السودانية) ، وبعضها يلزم العميل ويلزم نفسه (بنك فيصل الإسلامي المصري) ، وبعضها يطبق الإلزام في المرابحات الخارجية ويكفل - شكلا - الخيار للمرابحات الداخلية (بيت التمويل الكويتي) على حين أن الأصل هو خيار الطرفين معا في كل الحالات - كما سنرى - كما أن ثمة اختلافات أخرى سنشير إلى بعضها فيما بعد ، وهو مايحتاج إلى عرض على المذاهب الفقهية المعتمدة .

٢ - موقف الفقهاء من بيع المرابحة للواعد بالشراء ومن إلزامه قضائيا :

تناول بعض أئمة المذاهب الفقهية وتلامذتهم بالتحليل والفتوى صوراً للمرابحة تكاد تتطابق مع الصورة المتبعة حاليا في المصارف الإسلامية ، والمسماة المرابحة للآمر بالشراء ، بحيث يمكننا الجزم بأن هذه المرابحة ليست حالة مستحدثة ؛ إذ نجد مناقشات تفصيلية لصيغ عديدة منها (تصل إلى ٢٤ صيغة) في الفقه المالكي ، وفتوى بشأنها عند الإمام الشافعي ، وحيلا شرعية لتفادي أضرار النكول عن الوفاء بوعدها عند محمد بن الحسن صاحب أبي حنيفة وعند ابن قيم الجوزية الحنبلي .

وكان محور الحديث يدور بصفة أساسية حول ضرورة كفالة حق الخيار وعدم الإلزام بوعد المرابحة ، باعتبار أن ذلك فيصلا بين المرابحة المشروعة وغير المشروعة ، واختلف في بقية الأحكام تبعا لبعض التفاصيل والصيغ ، مثل شراء البضاعة موضع المرابحة باسم الواعد أو الموعود له ، وإتمام بيعها بالنقد أو النسيئة ، والتراوض على الربح من عدمه ، وغير ذلك من تفاصيل يؤدي بعضها إلى بيع عينة ، أو بيعتين في بيعة ، أو بيع ماليس عنده ، أو سلف جر نفعا أو غير ذلك من بيوع غير مشروعة .

فبالنسبة للفقه الشافعي :

نجد فيه أكثر النصوص وضوحا في هذا الصدد ، إذ يستند القائلون بشرعية المرابحة للواعد بالشراء إلى نص للإمام الشافعي في الأم يقول : « وإذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعة فقال : اشتر هذه وأربحك فيها كذا ، فاشتراها الرجل ، فالشراء جائز ، والذي قال أربحك فيها بالخيار : إن شاء أحدث فيها بيعا ، وإن شاء تركه . وهكذا إن قال : اشتر متاعا ووصفه له ، أو متاعا أي متاع شئت وأنا أربحك فيه ، فكل هذا سواء ، يجوز البيع الأول ، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار ، وسواء في هذا ماوصفت إن كان قال : (ابتعه) واشتريه منك بنقد أو دين ، يجوز البيع الأول ، ويكونان بالخيار في البيع الآخر ، فإن جدداه جاز ، وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين : أحدهما أنه تبايعاه قبل (أن) يملكه البائع ، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه »(١٤) .

من الواضح أن الشافعي ينص صراحة على حق الخيار لكل من البائع والمشتري معا وهو ما يتضح من قوله : « ويكونان بالخيار في البيع الآخر » ، ولا يكتفي بذلك ، وإنما يؤكد المعنى باستخدام لفظ الخيار مرات ثلاث ، ويزيده تأكيدا برفض الحالة العكسية التي تتحول فيها المواعدة إلى إلزام ، ويجعل هذا الشرط فيصلا بين المرابحة الجائزة والمرابحة المفسوخة . وهذا منطقي ، إذ الإلزام هاهنا سيجعلنا من البداية ـ وكما يرى الإمام ـ أمام بيع مفسوخ بسبب انطوائه على غرر (مخاطرة) لأن الطرفين قد لا يتمكنان من الوفاء بوعدهما الذي التزما به ، وبسبب أن ساعة الإلزام بالبيع باع ماليس عنده ، وهو مايتجلى من قول الشافعي : « وإن تبايعا على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول (أي الوعد) فهو مفسوخ من قبل شيئين : أحدهما أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع ، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه » .

أما في ظل الخيار فإن وعد المرابحة ينفصل عن البيع الثاني ، الذي قد يتم وقد لا يتم ، والوعد عندئذ لا يكون جزءا لا يتجزأ من عقد البيع بل يمكن تجاهله ، وإذا أخذ في الاعتبار فهو مجرد مؤشر أمام الموعود له بأن السلعة المتواعد عليها مطلوبة في السوق ، وهو مايشجعه على اغتنام فرصة شرائها وبيعها ـ في الغالب ـ بربح لهذا الواعد أو غيره ، عندئذ لو بيعت مرابحة فستكون مرابحة ثنائية بسيطة لا عبرة بما سبقها من وعد ، وهي مرابحة جائزة عند الجمهور ـ كما أسلفنا ـ فكأن الإمام بكفالة الخيار ورفض

الإلزام قد استبدل المرابحة البسيطة بالمرابحة ذات المواعدة ، أو أحل المرابحة المشروعة مكان المرابحة غير المشروعة ، ويتجلى هذا المعنى مرة أخرى في قول الإمام اشتر « أي متاع شئت وأنا أربحك فيه » فالمتاع مجهول والثمن مجهول والربح مجهول ، ولا يتصور وجود عقد مواعدة وإلزام بها على مجهول - لا عند الشافعي ولا عند ابن شبرمة نفسه - ولا يستقيم المعنى إلا عندما لا تربط بين المواعدة والمرابحة بإلزام ، أما إذا أخذنا بالمنطق المعكوس فأضفينا الشرعية على المواعدة على مجهول ، ثم بررنا لزوم هذه المواعدة فنكون أمام الغرر أو المقامرة بعينها .

والسؤال الآن هل يجوز - بعد كل ما تقدم - أن نعتمد في جواز بيع المرابحة للواعد بالشراء على نص الشافعي مبتورا جزؤه الذي يقضي بفساده عندما يقترن وعده بالإلزام ؟! لعجب نحا بعض الفقهاء المحدثين هذا النحو ، إذ أن أولى الكتابات التي اقترحت تطبيق هذه الصيغة في المصارف الإسلامية اقتبست نص الشافعي بدون هذا الجزء(١٥) ، ثم تلاها آراء فقهية وجدت من هذه التجزئة مادة خصبة لترك الخيار - الذي هو محور النص - والقول بعكسه فطالعتنا بأسلوب - تلفيقي في معاملة واحدة - يجيز المرابحة للواعد بالشراء اعتماداً على نص الشافعي (مع تجاهل الجزء الذي يقضي بفساده في ظل الوعد الملزم) ، ويقرن وعدها بالإلزام قضاء استنادا إلى بعض آراء المالكية في الإلزام بالوعد ، والذي يذهب إلى أن الوعد كله لازم ويقضي به(١٦) ، وذلك على الرغم من أن المالكية أنفسهم لا يجيزون أصلا المواعدة في المرابحة ، ومن ثم لا مجال عندهم للإلزام بها ، وهو ما يتطلب مزيدا من التفصيل لفقه المالكية في هذا الصدد .

بالنسبة للفقه المالكي : نجد في موطأ مالك نصا تحت عنوان : النهي عن بيعتين في بيعة ، يقول : « إن رجلا قال لرجل : ابتع لي هذا البعير بنقد حتى أبتاعه منك إلى أجل ، فسئل عن ذلك عبد الله بن عمر فنهى عنه وكرهه »(١٧) وقد تناول تابعو مالك هذا النص بالشرح والتعليق ، وتوسعوا - أكثرهم من غيرهم - في دراسة هذه البيوع ، وتعليل أسباب النهي والكراهة ، فقد علق عليه الباجي بقوله « أنه انعقد بينهما أن المبتاع للبعير بالنقد إنما يشتريه على أنه **لزم** مبتاعه بأكثر من ذلك الثمن ، فصار قد انعقد بينهما عقد تضمن بيعتين : إحداهما الأولى وهي بالنقد والثانية المؤجلة . وفيها مع ذلك بيع ماليس عنده ؛ لأن المبتاع بالنقد قد باع (إلى) المبتاع بالأجل البعير قبل أن يملكه ، وفيها سلف بزيادة ؛ لأنه يبتاع له البعير بعشرة على أن يبيعه (إليه) بعشرين إلى أجل ،

يتضمن ذلك أنه سلفه عشرة في عشرين إلى أجل ، وهذه كلها معان تمنع جواز البيع(١٨) . هذا وللزرقاني نص مماثل تقريبا نقتبس منه جملة واحدة تقول : « لأن مبتاعه بالنقد إنما ابتاعه على أنه قد **لزم** مبتاعه لأجل بأكثر من ذلك الثمن فتضمن بيعتين : بيعة بالنقد وبيعة بالأجل(١٩) .

وهنا يكاد يتطابق مضمون نص الشافعي مع تعليقي الباجي والزرقاني على نص مالك ، فكلاهما يربط بين الحرمة من ناحية والمواعدة وإلزامها من ناحية أخرى ، فالمالكية يرون أنه بالالتزام بوعد المرابحة انعقدت فورا بيعتان في بيعة ، ولم يبق إلا تنفيذ العقد ، « إنما يشتريه على أنه **لزم** مبتاعه . . فصار قد انعقد بينهما عقد تضمن بيعتين » (لاحظ استخدام : لزم ، وفاء الفورية ، وقد التأكيدية ، وعقد بيعتين) وطالما هو في هذه اللحظة عقد بيع فهو بيع ماليس عنده ، ومن ثم فهو بيع فاسد ، أما في ظل انفصال البيعة الأولى عن البيعة الثانية ، بحيث يمكن أن تتم الثانية أو لا تتم ، فلا بيعتان عندئذ في بيعه ، ولا بيع ماليس عنده ، ومن الواضح أن هذا الفصل لا يتأتى إلا عندما لا يؤبه بالمواعدة ، فلا يلتزم بها .

كما يتضح من تعليق الفقيهين ـ ومن غيرهما ـ أن مفهوم بيعتين في بيعة لا ينحصر ـ كما يدعى البعض ـ في عرض السلعة على المشتري بثمنين أحدهما عاجل والثاني آجل ، وإنما يشمل أيضا الاتفاق على شراء سلعة بالنقد لتباع إلى طالبها بالأجل .

وقد توسع المالكية ـ كما ألمحنا ـ في تناول صور هذه المرابحة مبينين الجائز منها والمكروه والمحظور ، وأوضحوا بعبارات صريحة أن المواعدة خاصة عندما تكون ملزمة هي الفيصل بين المرابحة الجائزة والمحظورة ، بل إن بعضهم لا يجيز المواعدة في المرابحة فكيف يستساغ أن نستنتج من فقههم ما يلزم بها ؟!

فقد نقل عن الإمام مالك « أنه كره أن تكون بين الطرفين مواعدة أو إعادة بأن يقول له (أي لطالب السلعة غير الموجودة) ارجع إليّ »(٢٠) ، كما ورد في مصنف عبد الرزاق أنه قد « روى عن الحسن أنه كان يكره أن يأتيك الرجل لشيء ليس عندك فتقول ارجع غدا وأنت تنوي أن تبتاع له » ، كما ورد به أن طاووسا قال في ذلك : « لا تؤامره ولا تواعده ، قل ليس عندي »(٢١) .

انطلاقا من هذا فرق ابن رشد (الجد) وابن جزي بين المرابحة الجائزة والمكروهة والمحظورة ، إذ يقول ابن رشد : « **فالجائزة** أن يمر الرجل بالرجل من أهل العينة (من

يعملون في توفير السلعة لمن يطلبها) فيقول له هل عندك سلعة كذا ابتاعها منك ؟ فيقول له لا ، فيخبره أنه قد اشترى السلعة التي سأل عنها ، فيبيعها بما شاء من نقد أو نسيئة »[٢٢] . أما ابن جزى فيروي عنها نفس الشيء مع مزيد من التوضيح قائلا : « أن يطلب السلعة عنده فلا يجدها ، ثم يشتريها الآخر من غير أمره ، ويقول قد اشتريت السلعة التي طلبت مني ، فاشترها مني إن شئت ، فيجوز أن يبيعها منه نقدا أو نسيئة ، بمثل ماشتراها به أو أقل أو أكثر »[٢٣] . ومن الواضح تماما أن هذه المرابحة تخلو حتى من المواعدة ، فالشراء الأول تم بدون أمر من السائل عن السلعة ، والبيع له بالخيار وليس بالإلزام .

أما المكروهة فتنطوي على مواعدة ـ وان كانت غير ملزمة ـ إذ ينحو فيها ابن جزى منحى ابن رشد الذي يقول في المقدمات : « أن يقول له اشتر سلعة كذا وكذا وأنا أربحك فيها وأشتريها منك ، من غير أن يراوضه على الربح »[٢٤] ومن الواضح أنه لا مجال هنا للالزام لأنهما لم يتفقا على الربح ، فبم يلتزمان ؟!

أما المحظورة فتشمل بجانب المواعدة مراوضة على الربح ومن ثم إمكانية الإلزام بالمواعدة والتصرف بناء عليها ، وهي تتخذ ست صور عند ابن رشد واثنتين وعشرين صورة عند ابن جزى ، أقربها إلى صورة التطبيق المتبعة حاليا في المصارف الحالتان الثانية والخامسة واللتين يقول فيهما ابن رشد : « وأما الثانية : وهو أن يقول اشتر لي سلعة كذا نقدا ، ابتاعها منك باثنى عشر إلى أجل ، فذلك حرام لا يحل ولا يجوز لأنه رجل ازداد في سلفه . . . وأما الخامسة : وهي أن يقول اشتر (لنفسك) سلعة كذا بعشرة نقدا وأنا ابتاعها منك باثنى عشر إلى أجل ، فهذا لا يجوز ، إلا أنه اختلف فيه إذا وقع . . . ولو أراد ألا يأخذها بعد اشتراء المأمور كان ذلك له ، واستحب للمأمور أن يتورع فلا يأخذ من الآمر إلا ما نقد في ثمنها[٢٥] » .

ويمكننا أن نستنتج من صور المرابحة المحظورة عند ابن رشد ، أنها أولاً تنطوي على مواعدة وصلت إلى حد الأمر ، وأنها تتم بناء على هذا الأمر ، وأن علة الحظر تكمن في أن المواعدة الآمرة قد أحالت البيع الآجل إلى سلف بزيادة ، لكن لا يمكن تصوير ذلك على أن ابن رشد يخالف رأي الجمهور في جواز بيع المرابحة بثمن آجل ، فهو نفسه الذي ارتضى أن تكون الحالة الأولى (المرابحة الجائزة عنده) بثمن آجل ، إذن فالمواعدة المقترنة بالمراوضة على الربح والعمل بها هي سبب عدم الجواز ، وأنها ثانيا ـ حتى وإن

وقعت ـ تتيح للآمر ألا يلتزم بوعده ، فاذا أخذنا في الاعتبار أن تحليلات ابن رشد (الجد) في المرابحة وفي لزوم الوعد هي الأصل الذي تفرعت عنه بقية آراء المالكية في هذين الأمرين لوجدنا في هذه التحليلات خلاصة الفقه المالكي في المرابحة ملزمة الوعد ، أي أن ابن رشد الذي أصّل وجوب الوفاء بالوعد هو نفسه الذي رفض المواعدة في بيع المرابحة واعتبرها سبب فساده ، وهو نفسه الذي لم يلزم الواعد في المرابحة بالوفاء بوعده ، وكيف يلزم بوعد يراه ـ وغيره من المالكية ـ غير جائز ؟!

وأخيرا فان المالكية حينما قالوا بإلزام الوعد قضاء لم يطلقوه ، وإنما قيدوه بقيده البديهي وهو ألا يحل حراما أو يحرم حلالا ، وقد رأوا ألا تتم المرابحة بناء على وعد مسبق ، وأن هذا الوعد ـ خاصة إذا كان ملزما ـ يحيلها من بيع حلال إلى بيع فاسد حرام ، فأخرجوا هذا الوعد من نطاق الإلزام لأنه يحل حراما فكيف يستقيم بعد ذلك أن نستدل من فقههم على مايوجب الإلزام بهذا الوعد بالذات ، في الوقت الذي يقال فيه أنه « لا عبرة بالتلميح في مقابلة التصريح » ؟! وكيف نجتهد لنجيز الإلزام بالبيع ، والنص يقول « البيعان بالخيار مالم يفترقا » ؟ !
إن القاعدة الفقهية تقول « لا اجتهاد مع النص » فهل يمكن أن نلغي نص الخيار بدعوى أن الاجتهاد في الإلزام بالوعد قد حال دونه ؟!

وبالنسبة للفقهين الحنفي والحنبلي : فإن ما ذهب إليه الشافعية في كفالة الخيار في المرابحة ورفض الإلزام بوعدها نجد ما يؤيده في هذين الفقهين ، فقد ورد نصان متشابهان لكل من محمد بن الحسن صاحب أبي حنيفة وابن قيم الجوزية الحنبلي يعالجان كيفية الابقاء على حق خيار عقد المرابحة مع تلافي أضرار نكول الواعد بالشراء عن إتمام الصفقة ، فقد سئل محمد بن الحسن : « أرأيت رجلا أمر رجلا أن يشتري داراً بألف درهم ، وأخبره أنه إن فعل اشتراها الآمر بألف درهم ومائة درهم ، فأراد المأمور شراء الدار ، ثم خاف إن اشتراها أن يبدو للآمر ألا يأخذها ، فتبقى الدار في يد المأمور ، كيف الحيلة في ذلك ؟ قال : « يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام ، ويقبضها ، ويجيء الآمر إلى المأمور فيقول له : قد أخذت منك هذه الدار بألف درهم ومائة درهم ، فيقول المأمور هي لك بذلك ، فيكون ذلك للآمر لازما (بعد الإيجاب والقبول) ويكون استيجابا من المأمور للمشتري »(٢٦) . ولا يختلف نص ابن القيم عما تقدم .

من الواضح أن المسألة المفتى بشأنها تدور حول كيفية تفادي الأضرار التي يمكن أن تصيب الموعود له عند نكول الواعد عن الوفاء بوعده وعدم الالتزام به ، أو بمعنى آخر الأضرار المترتبة على كفالة حق الخيار ، ولو وجد الفقيهان في الالزام بالوعد هاهنا حلا لأفتيا به ، لكن الفتوى جاءت مبقية على الخيار ومتخذه مسارا آخر غير الالزام . كما يلاحظ أيضا أن الفقيهين ـ وعلى خلاف المالكية ـ لم يعطيا أهمية لوجود مواعدة قبل المرابحة ، ولعلهما رأيا ما رآه الشافعي من أنه لا عبرة بالمواعدة في ظل الخيار ، لأنه عندئذ تنفصل المواعدة عن المرابحة التي قد تتم وقد لا تتم .

أما بالنسبة لآراء الفقهاء المحدثين : فان منهم من أخذ برأي الشافعي كاملا ، فأعطى حق الخيار للطرفين (أو للعميل فقط) ، وبالتالي ـ وعلى خلاف المالكية ـ قبل بوجود مواعدة قبل المرابحة(٢٧) (ولعله بذلك أخذ برأي الجمهور حيث اتفق فيه شافعية وحنفية وحنابلة على ما رأينا) ، أما الفريق الثاني والذي يتكون بصفة أساسية من بعض العاملين في المصارف الإسلامية ـ وبعض المساهمين فيها ـ فقد طالعنا بعكس ما اتفق عليه الجمهور بصدد كفالة حق الخيار في هذا البيع ، فجاء كما ذكرنا بفتوى تلفيقية في معاملة واحدة يستند في شرعيتها على نص الشافعي مبتوراً جزؤه المؤكد لفساد هذا البيع إذا اقترن بإلزام المواعدة ، ويستدل في إلزام وعدها بمذهب المالكية الذي يرفض هذه المواعدة أصلا ويرفض الإلزام بها . وهناك فريق ثالث كان يؤيد الإلزام لكنه يبدي الآن تحفظا عليه ، إذ يرى « أن زوال الشبهة تماما هو في القول بعدم لزوم الوعد » ، ويقترح تطبيق الحيلة المبقية على الخيار والتي أفتى بها كل من محمد بن الحسن وابن قيم الجوزية(٢٨) .

كما جاء في قرارات المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي المنعقد بدبي عام ١٩٧٩ ، بشأن وعد المرابحة ما نصه : « ومثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقا لأحكام المذهب المالكي ، وملزم للطرفين ديانة طبقا لأحكام المذاهب الأخرى ، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة وأمكن للقضاء التدخل فيه ، وتحتاج صيغ العقود في هذا التعامل إلى دقة شرعية فنية » .

ويلاحظ على هذا القرار كثير من المآخذ ، فالمالكية ـ على ما رأينا ـ لا يجيزون وعد المرابحة ولا يلزمون به ، فهو يخرج من دائرة الوعود الملزمة عندهم ، وثانيا أن الشافعية ـ كما أوضحنا ـ لا يلزمون بهذا الوعد ديانة ولا قضاء . وثالثا أن صيغ المرابحة عديدة

(وصلت إلى ٢٤ صيغة عند المالكية وحدهم) وكان المفروض أن تكون هناك دقة فنية في الحكم على كل منها ، وأن يتبنى المؤتمر واحدة منها أو أكثر ، أما أن يأتي في شأنها جميعا بحكم عام فهذا يفتقر إلى الدقة الفنية التي يوصى بها المؤتمر .

كما جاء في قرارات المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية بالكويت (١٩٨٣) وفي ندوة البركة الأولى للمصارف الإسلامية بالمدينة المنورة (١٤٠٣ هـ) نص مكرر يشترط لجواز المرابحة للآمر أن يشتري المصرف السلعة ويحوزها ويتحمل مسئولية الهلاك قبل التسليم ، وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي ، ثم يستطرد قائلا : « وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزما للآمر أو للمصرف أو كليهما فإن الأخذ بالإلزام مقبول شرعا ، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه » .

ويلاحظ على هذا القرار أن مسألة الوعد والإلزام به حكم عليهما مستقلين عن المرابحة ، والمفروض ألا تصدر الفتوى بشأن إلزام الوعد في ذاته ، وإنما بشأن إلزام وعد المرابحة قضاء من عدمه ، كما أن ثمة تراجع نسبي في هذا القرار ، فبعد أن أفتى بالإلزام في المؤتمر الأول ، لم يحسم الأمر بشأنه في المؤتمر الثاني ، كما أنه ترك مسألة الإلزام بلا تحديد ، هل هو إلزام دياني أم إلزام قضائي ؟

كما صدرت مؤلفات تدور في فلك الإلزام بوعد المرابحة ، ولن نناقش تفاصيل ما جاء فيها ، وإنما سنعرض منهجها العام ، ونترك الأمر للقارىء ليعقد مقارنة بينها وبين ما أوردناه من فتاوي أئمة المذاهب الفقهية ، ويتلخص هذا المنهج في الآتي(٢٩) :

(أ) الاستهلال باستعراض مشروعية المرابحة البسيطة (التي لا يسبقها وعد) وحجج الوفاء بالوعد ديانة ليوحي للقارىء بمشروعية المرابحة المركبة ذات الوعد الملزم قضاء .

(ب) جرح بعض المروى عنهم أحاديث النهى عن بيعتين في بيعة وبيع العينة وبيع ما ليس عنده ، (ولما كان الراجح أن الأصل في البيوع خاصة الإباحة إلا ماحرم بنص ، فإن هذا الجرح يوهم بعض القراء أن هذه البيوع جائزة) .

(جـ) أن أئمة الفقه وتلامذتهم الذين قضوا بفساد المرابحة ذات الوعد الملزم كيّفوا هذه المعاملة تكييفا خاطئا ، فاعتبروها من قبيل بيع العينة أو بيعتين في بيعة أو بيع ماليس عنده ، على حين أنها ليست كذلك ، (مما يشكك البعض في قدرة هؤلاء الفقهاء ـ رغم كثرتهم ـ على التكييف الفقهي للبيوع الفاسدة) .

(د) أن المرابحة للآمر بالشراء صورة مستحدثة يحق للمعاصرين أن يجتهدوا بشأنها وأن يلفقوا بشأنها (وهي معاملة واحدة) حكماً ، وأن رفض هذا التلفيق هو من بقايا عصور التقليد والالتزام المذهبي الصارم (ولما كانت هذه المعاملة ليست مستحدثة بأي حال فإن القول بخلاف ما ساد بين الفقهاء بشأن عدم إلزام وعدها يحتاج إلى اجتهاد أبعد من مجرد تلفيق الأحكام) .

(هـ) أن المرابحة للواعد بالشراء مرحلتان منفصلتان ؛ أولاهما مواعدة ملزمة والثانية بيع مرابحة ، وأن الإلزام لا يدمجهما ، (ومعنى ذلك أن الفقهاء ـ الذين رأوا أنها بالإلزام تصير عملية واحدة لبيع فاسد ، وأن الخيار هو الذي يفصلهما قد فهموا الأمر معكوسا !) .

ولما كانت ثقتنا في عبقرية أئمة الفقه الإسلامي بلا حدود ، فإننا سنتوقف عن المناقشة الفقهية آملين أن يحسم الأمر بمساهمات جادة تزيل هذه الحيرة . لكن ليس معنى هذا التوقف أن كل جوانب قضية الإلزام القضائي بوعد المرابحة مختلف بشأنها ؛ فبينما تثار الشكوك حول شرعية هذا الإلزام ، باعتباره يأخذ بالرأي الأضعف وليس الأرجح فإن أحدا لم يشكك في مشروعية خيار المرابحة ، وفي زوال الشبهة عند الأخذ به ، كما أن المدافع عن الإلزام يجد فيه مصلحة اقتصادية ، ولذلك سننتقل إلى حوار آخر نرى فيه تأييداً ومصلحة اقتصادية أرجح لكفالة حق الخيار .

المبحث الثاني

اقتصاديات بيع المرابحة في المصارف الإسلامية

بيع المرابحة « الملتزم بالضوابط الشرعية » يؤدي حتما دوراً اقتصاديا مثمراً لكل طرف من أطراف التعامل (العميل والمصرف والاقتصاد القومي) . ومن خلال هذا الدور المثمر تتضح العلة الاقتصادية التي تبرر مشروعيته وجوازه ، وتباعد اقتصاديا بينه وبين الحسم المستندي (خصم الأوراق التجارية) والإقراض الربوي وبيع العينة المحرم ، وهو مايعني أن الربح المضاف إلى أصل رأسمال المرابحة سيكون عندئذ مقابل خدمة إنتاجية أداها المصرف لصالح العميل ، وليس أكلا لأموال الناس بالباطل ، كحال الربا .

بيد أن إقرارنا بإنتاجية وأهمية المرابحة المنضبطة شرعا لا يعني تزكيتها على ما عداها من أوجه الاستثمار التي تمارسها المصارف الإسلامية ، إذ العكس هو الصحيح ، فالمرابحة - رغم أهميتها - لا تمثل إلا أحد الأدوار المتعددة التي يتعين على المصارف الإسلامية أداؤها لصالح الاقتصاد القومي ، ولا يجب بحال أن يتم هذا الدور على حساب الأدوار الأخرى أو أن يطغى عليها ، وذلك لاعتبارين : أولهما أن تنوع صيغ الاستثمار - وما يستتبعه من تنوع في الآجال والمجالات التي تخدمها - يؤدي أدوارا متكاملة ، وثانيهما أن الصيغ الأخرى - على نحو ما سيتضح تتمتع بربحية اجتماعية أكبر من الربحية المتحققة من المرابحة ، ومن ثم لا تكفي الدعوة إلى إعادة التوازن إلى الأهمية النسبية المعطاة لهذه الصيغ ، وإنما أيضا التقليل من الوزن النسبي للمرابحة ليقترب من ربحيتها الاجتماعية المنخفضة .

أولا : الدور الاقتصادي لبيع المرابحة

أشرنا إلى أن المرابحة تؤدي دورا مثمرا للعميل والمصرف والاقتصاد القومي ، وذلك لأنها تجارة يمكن أن تنطوي على كل ما تقدمه التجارة من منافع للمتبايعين ، وانسياب للسلع ونقلها وتخزينها وتسويقها بما يخدم الاقتصاد في مجموعه ، هذا فضلا عن أهميتها الذاتية كلون خاص من البيوع وكتمويل تجاري ، وذلك على النحو التالي :

١ ـ المرابحة كخدمة لعميل المصرف :

قد يتساءل البعض لماذا يلجأ العميل إلى المصرف ولا يتجه مباشرة إلى مصدر السلعة ؟ فيتجنب بتعامله المباشر هذا ما يدفعه للمصرف كربح ، خاصة إذا كنا بصدد مرابحة فورية الثمن ، لقد أجاب بعض الفقهاء على هذا التساؤل ، واعتبروا إجابتهم مبررا لجواز المرابحة ، فقد علل الموصلي لجوء الناس إلى المرابحة من الصدر الأول إلى يومنا هذا بأن « فيهم من لا يعرف قيمة الأشياء ، فيستعين بمن يعرفها ، ويطيب قلبه بما اشتراه وزيادة ، ولهذا كان مبناها على الأمانة »(٣٠) ، أما صاحب الهداية فيقول عنها ـ وعن بيع التولية ـ : « لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي ، وتطيب نفسه بمثل ماشترى وبزيادة ربح ، فوجب القول بجوازهما »(٣١) .

وهذا أمر معروف في كثير من الأسواق القروية بصفة خاصة ، إذ العلم التام بأحوال السوق على النحو الذي أصّله أصحاب المنافسة الكاملة أمر يندر وجوده بين كافة المتعاملين ، فالفلاح العادي مثلا لا يتردد على سوق الماشية أو الآلات الزراعية عدة مرات في السنة الواحدة ، ولذلك فهو يجهل السعر السائد ومستوى الجودة ، وبالتالي يلجأ إلى صاحب الخبرة التجارية والدراية الفنية مستعينا به في شراء السلعة التي يريدها على أن يشتريها منه مرابحة ، أو ينتظره حتى يشتريها لنفسه ثم يساومه على ما يربحه فيها .

والمصرف الإسلامي في بيوع المرابحة يمكن أن يؤدي هذه الخدمة للعميل بل وأكثر ، فهو يعطيه من خبرته ووقته وجهده ، ويتحمل عنه من المخاطر ومن أعباء التمويل التجاري مايستحق عنه بجدارة ربحا حلالا ، إذ المفروض أن المصارف الإسلامية ـ وقد استحوزت المرابحة على معظم أنشطتها ـ لديها خبرة ودراية بنوعية

السلع وكفاءتها وجودتها ومدى ملاءمة كل منها لظروف الدولة وظروف العميل ، وبما أنها تعاملت مع العديد من المنتجين لها ، وتعرف كفاءة وأمانة كل منهم ، فهي عندما تقوم بدور الوسيط التجاري في بيع المرابحة تضمن للعميل سلعة جيدة تحقق بكفاءة الهدف من استعمالها .

ويتفرع عن هذه الخبرة وعن كبر عمليات المصرف ـ في مجال المرابحة وغيرها ـ أن يتمتع بثقل كبير وثقة من قبل المنتجين ، ومن ثم يتمتع في مواجهتهم بما يسمى بالوفورات التمويلية التي يستطيع معها أن يحصل على السلعة بأقل الأسعار وبأدنى تكلفة تسويقية وبأفضل شروط التسليم والبيع .

وتتعاظم أهمية ذلك بالنسبة للعميل الذي يفتقر إلى القدرة التنظيمية ؛ إذ بالنسبة لصغار التجار وللعملاء الأفراد لا تكون لديهم عادة إدارة للمشتريات ، وقد يضيع منهم وقت ثمين في الشراء المباشر خاصة عندما يأخذ شكل استيراد ، والمصرف ـ بفضل توافر الإدارات المتخصصة لديه في المرابحات الداخلية والخارجية ـ يوفر على العملاء أعباء تكوين مثل هذه الإدارات ، وأعباء تنظيم صفقات لا يملكون مقومات إنجازها بكفاءة .

إلا أن المهمة الكبرى تتجسد في قيام المصرف بالدور الحقيقي للتاجر ، بحيث تتعدد أدواره في تعامله مع السلعة موضع المرابحة ، ويمتلكها فعلا ، فلا يكون بائعا لما ليس عنده ولامجرد ممول للصفقة ، إذ الأصل أن المصرف يمتلك السلعة ويقبضها فعلا (أو حكما) ، ثم يتولى بيعها مرابحة ، ولا يخفى مايمكن أن يترتب على التملك والاستلام من أعباء ومخاطر يتعرض لها المصرف دون العميل ؛ فهي إن هلكت أو انطوت على عيب خفي يتحمل المصرف وحده تبعة ذلك ، وإذا بُعد مصدر السلعة ـ خاصة عندما تأتي من الخارج ـ يواجه المصرف غالبا مشاكل النقل والتأمين والتفريغ والتخليص الجمركي ، ثم ينقلها ويفرغها ويخزنها بمخازنه انتظاراً لإتمام عقد البيع .

ولما كان من حق العميل أن يقرر ـ بعد المعاينة ومعرفة التكلفة النهائية ـ إمضاء الصفقة أو النكول عنها ، فالمصرف يتحمل مايمكن أن ينجم عن النكول من أضرار متمثلة في كساد السلعة أو بعضها أو تلفها كليا أو جزئيا ، أو انخفاض أسعارها ، فضلا عن تكاليف تسويقها لمشتر آخر . ويتضح من هذه الأعباء أو المخاطر أن قاعدة المغنم بالمغرم متحققة تماما في ظل هذا التصور ؛ فالربح الذي يدفعه العميل للمصرف هو لقاء

جهد حقيقي ومخاطر محتملة ودور مثمر أداه المصرف للعميل الذي يمكنه عندئذ أن يتفرغ بوقته وجهده لأداء دور إنتاجي آخر .

وأخيراً ـ وكما هو شائع ـ فإن توفير التمويل اللازم لمثل هذه الصفقة يشكل سبباً هاماً من أسباب لجوء العميل إلى المصرف كوسيط تجاري في بيع المرابحة ، ولما كان من الجائز شرعا أن تتم المرابحة بثمن آجل ، فإن المصرف في هذه الحالة يجنب العميل مغبة اللجوء إلى المصارف الربوية ، ويوفر له أسلوبا مشروعا لتمويل صفقاته ، ويوفر له مستلزماته ، ويعمل على انسيابها بصفة منتظمة لا تتأثر باضطراب أحواله المالية ، وهو أمر مشروع في مجال التمويل التجاري ، وحيوي للمجال الاقتصادي .

٢ ـ اتفاق المرابحة مع بعض أهداف وظروف المصرف :

إن تلقف المصارف الإسلامية لبيع المرابحة كصيغة مقترحة لبعض استثماراتها وتوسعها في تطبيقها بسرعة ، وتغليبها على نشاطاتها لأدلة كافية على الدور الذي تؤديه المرابحات في حل مشاكل الاستثمار بها . وعلى تناسب هذه الصيغة مع ظروف وإمكانات هذه المصارف . نعم إن المفسر الأكبر للهفة المصارف الإسلامية على المرابحات يرجع إلى تقليصها من أعباء ومشاكل هذا البيع ، خاصة عندما يكون وعدها ملزما ، لكن ذلك لا يمنعنا من القول بأن المرابحة سواء كانت ملزمة الوعد أو مقررة للخيار ذات جدوى اقتصادية بمعيار ربحية المشروع .

فالمرابحة وإن انطوت ـ كما أشرنا ـ على مخاطرة من جانب المصرف إلا أنها مخاطرة محسوبة ، يمكن بالعلم وبفنون العمل المصرفي تلافي الكثير من مخاطرها ، ومعنى ذلك أن احتمالات اقترانها بالربح أكبر من احتمالات الخسارة ، خاصة وأنها تتمتع بمزايا في هذا الصدد لا تتاح عادة لغيرها من الأنشطة الاقتصادية والبيوع ؛ فهي أولا ليست تجارة لا يعرف رواجها من عدمه ، وإنما هي عرض مبني على طلب وليس العكس ، أو هي أشبه بوكالة بأجر يتم فيها الشراء الأول لحساب المشتري الأخير . أي أن تصريف السلعة شبه مضمون . وحتى في حالة كفالة حق الخيار ـ فإن في مقدور المصرف أن يتخذ من التدابير والوسائل ـ التي سنقترحها في نهاية هذا البحث ـ مايجعل هذا النكول نادر الحدوث ، أو ذا أثر غير سلبي ، وفي أسوأ الظروف ذا أثر سلبي محدود .

وفضلا عن ضمان تصريف سلعة المرابحة فإن ربحها معلوم مقدما وشبه مضمون ، فإذا ضمن التصريف للواعد ـ وهذا هو الغالب ـ فقد ضمن الربح ـ ماخلا

الخسائر القدرية ـ وهو أمر تفتقر إليه بقية البيوع ، إذ الربح في بيع المساومة مجهول قبل تمام البيع ، وقد تنطوي الصفقة على خسارة أو بيع تولية .

وتتميز المرابحة أيضا بالارتباط الشديد بين التكلفة وثمن البيع ، إذ يمكن أن يتحدد الربح بدقة متناهية على ضوء الثمن المدفوع وبقية بنود التكلفة ، بل يمكن ـ فضلا عن ذلك ـ تحديد الربح بما يتفق مع طبيعة المجهود المبذول ، وفترة إنجاز الصفقة ، ودرجة المخاطرة التي تنطوي عليها ، وبذلك فإن التخطيط المالي في مجال المرابحة يبني على معلومات تتسم بدرجة من اليقين لا تتوافر لغيرها من خطط الاستثمار غير الربوي ، وعلى ذلك فهي تناسب طبيعة العمليات التمويلية المصرفية .

ويضاعف من كمية الأرباح التي تدرها المرابحة على المصرف ماتتصف به هذه الصفقات من سرعة دوران رأس المال ، إذ تبين آجال تمويل استثمارات المصارف التي تركزت عملياتها على المرابحة أن مابين ٨٠ إلى ٩٠ ٪ من آجال التمويل لا تتعدى ستة أشهر ، وأنه يكاد يختفي تماما الاستثمار الذي يزيد أجله على سنة(٣٢) ، ومعنى ذلك أنه حتى وإن تدنى مستوى الربح الذي يتطلبه المصرف في صفقة المرابحة الواحدة فان توظيف نفس المبلغ عدة مرات خلال العام الواحد سيجعل معدل الربح السنوي على رأس المال المخصص للمرابحة مرتفعا .

كما يترتب على سرعة دوران رأسمال المرابحة على النحو المتقدم مجموعة أخرى من المزايا المتعلقة بفنون العمل المصرفي ، خاصة عندما نكون أمام مصارف تجارية (لا مصارف استثمار) ، ففي المصارف التي تشكل الودائع قصيرة الأجل والحسابات الجارية الجزء الأكبر من مواردها ، تحتل قضية ربط هيكل الموارد بهيكل الاستخدامات أهمية أكبر ، ولذلك فإن المرابحات ـ وهي قصيرة الأجل ـ تعتبر استثماراً جيدا يراعى اعتبارات توفير السيولة بسهولة (وهو مايعرف فقهيا بسرعة التنضيض أي سرعة تحويل الأموال المستثمرة إلى نقود) ويرتبط بذلك أيضا ميزة وضوح التدفق النقدي ، إذ فضلا عن وضوح العائد من الاستثمار في المرابحات فإن مبالغ وآجال أقساط السداد تكون معروفة مقدما لدى المصرف ، وهو مايقوى من فعالية التخطيط المالي في العمل المصرفي . ولعل هذا ماأوضحه أحد مدراء المصارف الإسلامية بقوله إن « توجيه أغلب استثماراته إلى المرابحة ، بدل (بدلاً من) توجيهها إلى المساهمات والمشاركات يرجع لسرعة تسييلها ، ووضوح التدفق النقدي ، ووضوح العائد »(٣٣) ، وإلى أن يقول آخر

في بيع المرابحة « وتأكدت أهميته وجدواه الاقتصادية وملاءمته علما وعملا لطبيعة العمليات التمويلية والعمليات الإيرادية التي تجريها البنوك الإسلامية » .

كما أن بيع المرابحة ـ خاصة مع ماأقترن به من إلزام الوعد وماترتب على ذلك من تقليص هائل للجانب الاقتصادي ـ اتفق مع ضعف كفاءة بعض العاملين بالمصارف فأمكن للمصرف معه أن يقوم بالاتجار في كل السلع دون الوقوع في أعباء ومخاطر التجارة ، وإن كنا نرى في هذه الميزة المزعومة ضررا أكبر على نحو ماسيتضح فيها بعد .

وأخيرا فان المرابحة ملأت فراغا في استثمارات المصارف الإسلامية ، وذلك لصلاحيتها لأنواع معينة من الاستثمارات اقتصر تمويلها طويلا على المصارف الربوية لعدم اتفاقها مع أسلوبي المشاركة أو المضاربة ، ففي الحالات التي لا يكون فيها مجال لربح يقتسم ؛ مثل شراء الأدوات المنزلية للاستعمال الشخصي ، وفي صور التمويل التي لا يمكن أن يدخل فيها المصرف كشريك ـ مثل أعمال القطاع العام ـ أو التي لا يبغي أصحابها دخول شركاء جدد ، ماكان في مقدور المصرف الإسلامي أن يمولها مشاركا ولا مضاربا ولا مؤجرا ، فجاءت المرابحة لتتيح له صيغة إسلامية لهذا التمويل .

٣ ـ دور المرابحة في الاقتصاد القومي :

وبالنسبة للاقتصاد القومي فإن المرابحة تجارة تنطوي على كل ماتؤديه التجارة الحقيقية من خدمات إنتاجية لا يقتصر أثرها على طرفي التعامل ، وإنما تنعكس إيجابيا على الأوضاع الاقتصادية لأفراد المجتمع وللأنشطة الاقتصادية ، فهي تنطوي على المنافع المكانية بعملها على انسياب السلع الأجنبية التي يفتقر إليها الوطن ، وعلى انتقال السلع من أجزاء الوطن المتوافرة فيه إلى الأجزاء التي تحتاج إليها . وهي تقدم المنافع الزمانية في الحالات التي يتملك فيها المصرف مخازنه الخاصة ، أو ثلاجات أو وسائل الحفظ المختلفة ، وهي في كل الأمور تقدم منفعة الملكية بتسهيل تملك التجار أو المستهلكين للسلع التي تنقصهم ، بل من الممكن أيضا أن تنطوي على منفعة شكلية حينما يكون المصرف مشاركا في وحدات إنتاجية تتولى تجهيز أو تعبئة أو إجراء بعض التغيير في سلعة المرابحة قبل بيعها . ولا يخفى بطبيعة الحال ما لهذه الخدمات من أهمية للاقتصاد القومي .

والمرابحة كنشاط استثماري مربح تؤدي ـ كغيرها من استثمارات المصارف ـ إلى تشجيع الادخار وتعبئته للعملية الإنتاجية (بعيدا عن الاستثمار الربوي) ، أي أنها

تؤدي خدمة للوطن وللمودعين ، وهي كتسويق للسلع توسع من السوق الداخلية ، إذ تشجع المنتجين بتصريف منتجاتهم ، بل يمكن أن تنشط وتروج سلعة معينة بتركيز صفقاتها على هذه السلعة .

والمرابحة آجلة الثمن تؤدي عدة أدوار اقتصادية ؛ فقد سدت الفراغ الذي أوجده غياب البيوتات المالية الخاصة بالبيع بالتقسيط ، وهي بيوتات تنقص اقتصاديات العالم الإسلامي ، كما أنها ـ على خلاف الإقراض الربوي ـ مبادلة نافعة بين أمرين مختلفين هما النقود والسلع ، أي أنها تمويل لسلع حقيقية ، وليست تمويلا وهميا ، وبتعبير آخر فإن دائرة تداول نقود المرابحة توازيها دائرة تبادل سلع وأعمال إنتاجية ، وبذلك تجنب الاقتصاد القومي الضغوط التضحية المصاحبة للإقراض بفائدة والذي قد لا يتضمن بالضرورة عملا إنتاجيا .

وأخيرا يتعاظم دور المرابحات الخارجية في الاقتصاد القومي إذا كانت مخططة ؛ بحيث تستهدف مثلا توفير الأصول الرأسمالية والسلع الاستثمارية اللازمة لإقامة المشروعات ، أو تعزيز التكامل الاقتصادي بين ربوع العالم الإسلامي ، أو نقل التكنولوجيا اللازمة لتطوير الجهاز الإنتاجي ، أو جلب السلع التي يحدث فيها قصور في العرض ، أو تشجيع وترويج منتجات صناعية وطنية ناشئة ، وغير ذلك من أهداف اقتصادية قومية مرتبطة بالتجارة الخارجية أو الداخلية .

ثانيا : تقلص الدور التنموي للمصرف في ظل المرابحة الملزمة

ذلك كان الدور الاقتصادي الذي يمكن أن تؤديه المرابحة الحقيقية ، ونعني بالحقيقية هنا المرابحة التي يتخلى فيها المصرف عن المتاجرة في النقود والقروض لينصرف إلى متاجرة فعلية في السلع ، وعن الوساطة المالية إلى الوساطة التجارية التي يمارس فيها التجارة بنفسه . والسؤال الآن هو : هل واقع التطبيق الذي اقترن بإلزام وعد المرابحة يشهد ممارسة كاملة لهذا الدور أم أن هذا الإلزام سمح للمصرف أن يتحلل من أدائه ؟ الحقيقة أن الأبحاث التطبيقية عن المرابحات في المصارف الإسلامية يمكن أن نستنتج من بين سطورها أن الإلزام قد خلق مناخا خصبا تحلل فيه المصرف من الكثير من جوانب الدور الاقتصادي للمرابحة ، ففي الغالب لم يبق منه إلا على الحد الأدنى الذي يضفي شكلية الوساطة التجارية على عمل هو في الواقع الاقتصادي وساطة مالية .

ولم يتوقف الأثر السلبي للمرابحة الملزمة عند حد تقليص دورها الاقتصادي وإنما انعكس سلبا على بقية أدوار المصرف ، فعلى نحو ماسيتضح فيما بعد أغرت المرابحة الملزمة (السهلة) المصرف بتجاهل صور الاستثمار الإسلامية الأخرى ، وهي استثمارات ذات جدوى اقتصادية كبيرة بمعيار الربحية الاجتماعية ـ وهي الأهم ـ لكنها تستلزم جهودا مضنية من المصرف لتفادي ماتنطوي عليه من مخاطر كبيرة ، وبذلك تحولت المصارف الإسلامية إلى وكالات بيع مرابحة أقرب مايكون للإقراض الربوي ، وهو مايحتاج إلى مزيد من التحليل .

١ ـ تقلص الدور الاقتصادي للمرابحة الملزمة :

إن الفرق بين الوساطة التجارية ـ التي تندرج تحتها المرابحة والتي هي عمل نافع مشروع ـ والوساطة المالية أو الإقراض الربوي ـ الذي هو عمل طفيلي محرم ـ يكمن في الدور المثمر الذي تؤديه الوساطة التجارية في الحياة الاقتصادية ، ومن ثم كلما فرغت المرابحة من مضمونها كوساطة تجارية كانت من الناحية الاقتصادية أقرب إلى الإقراض الربوي أو بالتعبير الفقهي بيع عينة (الذي هو ربا مقنع) ، وإذا استعدنا ماذكرناه عن أبعاد الدور الاقتصادي لبيع المرابحة سنجد أن هذا الدور يتعاظم بتعدد مراحل تعامل المصرف مع سلعة المرابحة ، بدءا بدراسة سوقها وجدواها الاقتصادية ، ومرورا بمراحل الشراء والمعاينة والفحص والاستلام والشحن والتخليص الجمركي ، وانتهاء بالتخزين

والحراسة والتسويق ، وبتعدد مراحل التعامل هذه تطول نسبيا فترة امتلاك المصرف للسلعة ، وبالعكس كلما اختصرت هذه المراحل واقتصر عمل المصرف على الإجراءات القانونية والدورة المستندية وقصر بالتالي أمد امتلاك المصرف للسلعة كانت الوساطة المالية أظهر ، وعزى الربح من الناحية الاقتصادية إلى المتاجرة في المال أكثر من المتاجرة في السلع ، ولعل هذه التفرقة تلقى الضوء على جانب من العلة الاقتصادية لبعض صور المعاملات المحرمة شرعا سواء القروض الربوية أو بيوع العينة المحرمة أو بيع ماليس عنده أو البيع قبل القبض ، فالدور الاقتصادي لهذه المعاملات يكاد ينعدم ، على حين أن القائم بها يتقاضى عنها فائدة ربوية أو مايسمى تجاوزا ربحا .

والحقيقة أن إلزام وعد المرابحة مكّن المصرف ـ على نحو ماسيتضح تفصيلا ـ من تقليص دوره الاقتصادي إلى الدرجة التي تقارب فيها بيع المرابحة مع الحسم المستندي (خصم الأوراق التجارية) الذي هو متاجرة في الديون أو بيع الكالىء بالكالىء ، وهو ما حدا ببعض الباحثين إلى الذهاب إلى أنه لا فرق بينهما إلا من حيث الشكل قائلا : « المرابحة المصرفية اقترحت في الأصل بديلا لعملية خصم الأوراق التجارية (...) ، ولكنها بالإلزام لا تختلف عن الخصم إلا في أن المال فيها يمنحه المصرف الوسيط إلى الشاري ، وفي الخصم إلى البائع ، ففي كل منهما ثلاثة أطراف ، بائع حقيقي ، ومشتر حقيقي ، ومصرف وسيط »(٣٤) ، فإذا كان البعض يعترض على هذا التشبيه من منطلق شرعية المرابحة وتحريم الخصم فلا مجال للاعتراض من المنطلق الاقتصادي إذا اقتصر دور المصرف على التمويل دون المتاجرة .

ولنبدأ باستعراض المراحل المختلفة لدور المصرف في ظل المرابحة الملزمة ، ونعقد مقارنة بين الدور الاقتصادي الذي سبق تفصيله والواقع العملي الذي أوجده الوعد الملزم ؛ قلنا إن العلة الاقتصادية التي تلجيء العميل إلى توسيط المصرف في تدبير السلعة بدلا من شرائها بنفسه مباشرة تكمن في رغبته في الاستعانة بخبرة المصرف وإمكانياته الاقتصادية في الحصول على أجود السلع وأنسبها بأرخص الأسعار وبأفضل الشروط ، لكن الواقع يقول إن المصرف في كثير من الحالات يترك للعميل تحديد نوع السلعة وماركتها ومواصفاتها وأسعارها واسم المورد الموجودة لديه ، حيث يتضمن وعد المرابحة أو طلب الشراء مثل هذه البيانات ، وقد يكتفي المصرف باللجوء إلى هذا المورد دون سواه ، مهما كان أسوأ من غيره ، بل ويعاقب العميل ماديا إذا لم يتمكن المصرف

من تدبير السلعة من هذا المورد . ويصل الأمر إلى ما هو أسوأ من ذلك ، إذ ينتهك المصرف جانبا شرعيا - بجانب تخليه عن دوره الاقتصادي - حيث تعطي بعض المصارف شيكا للعميل وتوكيلا ليشتري نيابة عن المصرف ثم يبيع لنفسه(٣٥) ، أي يمثل طرفي العقد معا ، وهو أمر غير جائز شرعا(٣٦) ، بل ومشجع على تحويل المرابحة إلى حيلة ربوية .

ومعنى ما تقدم أن الدور الأساسي للمصرف - كوسيط تجاري - قد انتفى كليا أو تقلص الجزء الأكبر منه ، وما كان ليضعف هذا الدور بأي حال في ظل مرابحة مقترنة بالخيار ، فالخيار يمثل في هذه الحالة سيفا مسلطا على أي إهمال أو تقصير في مواصفات السلعة وثمنها وشروطها ، لأن المصرف يعلم أنه معرض لمخاطر نكول العميل عن إتمام صفقة غير جيدة ، ومن ثم يبحث جاهداً عن أفضل الموردين سمعة وأحسنهم وأجودهم سلعا وأفضلهم له شروطا . أي أن المصرف سيستفيد حتما من خبرته وإمكانياته في إتمام هذه الصفقة على أكمل وجه ، وهذا كاف لإغراء العميل بإتمام البيع ، إذ أن أي عميل رشيد لا يملك إلا إمضاء مثل هذه الصفقة ، والمصرف من جانبه - وقد حاز على سلعة بهذه المواصفات التي يصبو إليها كل متعامل - لن يخشى مغبة نكول العميل ، لأنه سيجد عشرات العملاء الآخرين الذين يتهافتون على شرائها . وبذلك يتحقق للمصرف في ظل الخيار نفس المزايا المرجوة من الإلزام ، ومزايا أكثر متمثلة في تحقيق مصلحة العميل والاقتصاد القومي في نفس الوقت .

أما الميزة الاقتصادية الثانية التي افترضنا وجودها في مصلحة العميل فهي استفادته من الوفورات التمويلية التي يتمتع بها المصرف - كمؤسسة اقتصادية ذات تعاملات كبيرة ومنتظمة مع الموردين - على نحو يوفر له السلعة بثمن أقل وبشروط أفضل مما لو تقدم لشرائها بنفسه من ذات المورد . بيد أن المناخ الذي أوجده إلزام وعد المرابحة يغري بالمسلك العكسي ؛ إذ أن من مصلحة المصرف في ظل هذا المناخ الغريب أن يرفع الأسعار ، وأن يضخم بنود التكاليف ، وذلك لأن الوعد الملزم يبني على مجهول ، حيث لا يتحدد فيه الربح إلا كنسبة مئوية من إجمالي الثمن والتكاليف الأخرى - والتي تتحدد كقيمة احتمالية وقت إبرام عقد المواعدة وطلب الشراء - ومن ثم يزداد الربح بزيادة الثمن الكلي وينخفض بانخفاضه ، وطالما أن المصرف قد اطمأن - بفضل الإلزام - إلى أن العميل مرغم على إتمام الصفقة - حتى وان تضخمت تكاليفها نسبيا - إذن ليس ثمة دافع للجدية والترشيد ، وإنما التهاون والإسراف سيجدان في تعظيمها للربح ما يبررهما .

وبذلك تصبح المرابحة آجلة الثمن أشد وطأة من الإقراض الربوي ، بما يخل بجوهر وأخلاقيات هذا لبيع ؛ الذي هو بيع أمانة ، هذا فضلا عما ينطوي عليه الإلزام بمجهول من غرر يفضي للمنازعة ويضر بالاستقرار الاقتصادي .

رب معترض على معقولية الاستنتاج المتقدم من منطلق أن العميل يلجأ إلى المصرف الإسلامي هروبا من ثقل أعباء الفوائد الربوية ، فكيف يستقيم أن يقبل بما هو أشد منها عبئا ؟ والاعتراض قد يكون مقبولا في ظل تمتع العميل بحرية الاختيار سواء باللجوء إلى مصرف إسلامي آخر أو مصرف ربوي ، لكن الواقع غير ذلك ؛ فإذا لم تتعدد المصارف الإسلامية أمام العميل ، أو تعددت مع اتباع نفس السياسة فلا حرية اختيار ، أما اللجوء إلى المصارف الربوية فهو خيار مقصور على العملاء كذلك . هذا فضلا عن أن الشكوى من ارتفاع تكاليف التمويل بالمرابحة ليست مجرد استنتاج نظري على النحو المتقدم ، وإنما واقع عبرت عنه بعض البحوث التطبيقية(٣٧) .

أما أهم المزايا الاقتصادية ـ التي سبق أن افترضناها في بيع المرابحة ـ فتتمثل في خدمة العميل والاقتصاد القومي بتحمل المصرف للمخاطرة ، وأداء المهام الحقيقية للتاجر ؛ بدءا من دراسة سوق وجدوى الصفقة ، ومرورا بشراء السلعة ومعاينتها وفحصها واستلامها كمالك ، ثم شحنها وتفريغها والتخليص الجمركي عليها وانتهاء بتخزينها وحراستها وتسويقها لكن الواقع العملي الذي أوجده إلزام وعد المرابحة لا يشهد هذه المزايا ويجعلها صورية :

فأما عن دراسة السوق والجدوى فلا حاجة ماسة إليها في ظل إلزام الوعد ، إذ بعد التأكد من كفاية ضمانات السداد يقتصر الدافع الأساسي إليهما على الخشية ن نكول العميل ومواجهة السوق كتاجر يريد تصريف السلعة والربح فيها ، أما في ظل الإلزام والاطمئنان على إمضاء الصفقة فالنكول مستبعد والربح مضمون ، ولذلك قد يوكل إلى العميل نفسه إجراء هذه الدراسة ؛ لأن عليه وحده تقع مغبة الصفقة الخاسرة ، وأحيانا يوكله المصرف في الاتصال بالموردين والشراء منهم ، وهذا يفسر لماذا لا توجد في بعض المصارف أقسام مختصة أو خبراء لشراء سلع المرابحة ، بل إن المرابحة ذاتها ـ وقد استحوزت على أكثر من ٩٠ ٪ من استثمارات كثير من المصارف ـ لا يفرد لها قسم مختص « وان وجد في بعضها فهو ليس على الوجه المطلوب ، حيث يكون هناك شخص واحد

أو عدة أشخاص يتولون هذ المهمة »(٣٨) أما المصارف التي تولي دراسة الجدوى اهتماما فإن جوهر الدراسة ينصب على التأكد من قدرة العميل على الوفاء بالتزاماته ، وليس على رواج السلعة أو سهولة تصريفها عند النكول .

ولنأخذ كمثال إطار دراسة جدوى المرابحة في مصرف إسلامي كبير وعريق ؛ إن البند الأول والأكبر ـ المكون من اثنتي عشرة نقطة ـ ينصب على اختيار العميل المليء أما البنود التسعة الأخرى فتدور سبعة منها حول ذات مقصد القدرة على السداد مع استخدام ألفاظ أخرى وهي : سمعة العميل ، القدرة على الدفع ، المركز المالي ، تقويم درجة المخاطرة (مخاطر عدم السداد) ، الضمانات ، متابعة التحصيل . أما البندان الباقيان فيتعلق أولهما بالظروف التجارية والاقتصادية ، وقد استهل بالقول إن هذه الظروف ينصب على القدرة على السداد ، أما ثانيهما فهو الوحيد الذي يتناول جوهر دراسة الجدوى المقصودة(٣٩) ، وبذلك فإن الأوزان النسبية لمعايير هذه الدراسة تتحيز للعملاء أصحاب الثروات على حساب الصفقة الجيدة والعميل الكفء .

ومرة أخرى ما كان من الممكن أن تختل المعايير إلى هذا الحد في ظل كفالة حق الخيار واحتمال نكول العميل ، أي احتمال تعرض المصرف لمخاطر تسويق سلعة لم تنل حظا وافرا من الاهتمام والدراسة ، لكن إلزام الوعد أبعد هذا الاحتمال من حسابات المصرف لدرجة أن خريطته التنظيمية كثيرا ما تخلو من قسم لتصريف سلع المرابحة(٤٠) .

وبالنسبة لشراء السلعة ومعاينتها وامتلاكها وتحمل مخاطرها فقد طالعنا المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية المنعقد بالكويت ، وكذلك ندوة البركة الثانية بالمدينة المنورة (١٤٠٣ هـ) بأن جواز بيع المرابحة للآمر تماما ؛ ففي الغالب اقتصر على الامتلاك والتسليم الشكليين ، إذ في المصارف الباكستانية مثلا يمثل بيع المرابحة النموذج الصارخ لبيع العينة الذي يتوهم فيه وجود سلعة مرابحة ، أو توجد رمزيا كستار للقرض الربوي(٤١) ، لا امتلاك ولا تبعة هلاك ولا رد خفي ، وباستثناء هذا التجاوز الشاذ ، فان الصورة الشائعة للتملك تتضح من عدم وجود مخازن لدى المصارف ، ومن ثم قد يستلم العميل البضاعة من المورد رأسا ، أو من الشاحن باعتباره وكيلا عن المصرف أو عن الطرفين معا ، أو في حضور مندوب عن المصرف حتى يضفي مظهراً شكليا لامتلاك

المصرف للسلعة ، أي أن السلعة تباع قبل القبض ، اكتفاء بتظهير مستنداتها للعميل ، كما تباع وهي غائبة ، اكتفاء بوصفها الوارد بمستندات الشحن أو فواتير البيع ، أما عن تبعة الهلاك والرد بعيب خفي فيتضح انتفاؤها من تحميل العميل نفقات التأمين عليها خلال مرحلة تملك المصرف لها ومن اشتراط تبرئة المصرف من كل عيب يرد بها(٤٢) .

إن انتفاء الدور الاقتصادي للمصرف على النحو المتقدم أو تقليصه إلى أقصى الحدود أمر واضح تماما . خاصة وأن بعض المصارف تشتري السلعة باسم العميل ، ويتولى هو استلامها من المورد مع إبراء المصرف من كل عيب يرد بها . فإذا اقترنت هذه التبرئة بتحمل العميل نفقات التأمين على البضاعة لصالح المصرف يصبح المصرف غانما مما يلحق بالسلعة من مصائب ؛ لأنه عندئذ سيقبض مبلغ التأمين عليها ، ولا يتعرض لمغرم بسبب عيب يعتريها(٤٣) . ولا يغيب عن القارىء المآخذ الشرعية الكثيرة التي ترد على كل هذه التصرفات ، لكننا نؤثر الاكتفاء هنا بالمآخذ الاقتصادية .

وأخيرا لا مجال للحديث عن خدمات التخزين والحراسة والصيانة والتسويق التي يجب أن يؤديها المصرف طالما أن البيع أو الاستلام يتم بصورة مباشرة - أو شبه مباشرة - بين العميل والمورد . وطالما أن تعامل المصرف مع السلعة يقتصر على الدورة المستندية لأوراقها .

ومرة ثالثة يعزي إلى فتوى إلزام الوعد تقاعس المصرف عن أداء دوره الاقتصادي عبر هذه المراحل ، ففي ظل الخيار وحتى وإن تهرب من أداء بعض مهامه الاقتصادية في بعض الصفقات فلن يتمكن من تكرار ذلك في كل الحالات ، فالمصرف المحق للخيار يعلم أن احتمال نكول العميل أمر وارد - بل هو مؤكد عندما ترد السلعة معيبة - ومن ثم سيسلح نفسه بمقومات التعامل المباشر معها ؛ شراء واستلاما ونقلا وتأمينا وتخزينا وحراسة وتسويقا ، وقد يعاني من ذلك في بداية الأمر ، لكنه سيكتسب الخبرة والمقومات التي تمكنه من التحول إلى التجارة الحقيقية التي يكون فيها آمرا بالشراء لا مأمورا، ولا مجرد وسيط مالي يرتدي عباءة التاجر . لكنه للأسف أصبح بفضل إلزام الوعد في مركز تعاقدي أقوى ، يفرض - كممول - شروطه على المتمول ، وتخلى عن دوره الاقتصادي أو قلّصه أو تهاون في أدائه ، وألقى بالعبء كله على كاهل العميل وحده ، واكتفى

بوسطاته المالية التي لا تختلف كثيرا في بعدها الاقتصادي ـ كما أشرنا ـ عن دور الاقراض الربوي .

٢ ـ المرابحة وضعف الدور التنموي للمصرف :

المصارف الإسلامية بطبيعتها بيوت استثمار وتنمية ، وليست ـ كالمصارف الربوية ـ متاجرة في النقود والديون ؛ إذ لكونها إسلامية تتبنى أهدافا وتمارس أساليب استثمار تنموية بطبيعتها ، كما أن مقتضيات الواقع الاقتصادي الذي تعمل فيه يحتم عليها ذلك ، بيد أن قدرة هذه المصارف على الإسراع بخطى التنمية المنشودة تتفاوت تبعا لمدى التزامها بذلك ، وتبعا لفاعلية أساليب الاستثمار المطبقة ، كما تتطلب حدا أدنى من توازن استخدام هذه الأساليب . بيد أن المرابحة ـ خاصة المقترنة بإلزام الوعد ـ أتاحت لهذه المصارف أسلوبا استثماريا سهلا وأقدر من غيره على تحقيق الربحية الخاصة ، فطغت على أساليب الاستثمار الصعبة ذات الربحية الاجتماعية العالية ، وبذلك انخفضت المساهمة الكلية للمصارف الإسلامية في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وهو مايحتاج إلى مزيد من التفصيل .

أ ـ المصارف الإسلامية مصارف استثمار وتنمية :

كثيرا مايتساءل البعض عن هوية المصارف الإسلامية حتى يتعرف على مهامها وضوابط عملها ، هل هي وسيط مالي لكنه لايتعامل بالربا ؟ أم شركات استثمار وتنمية ؟ وينبثق عن هذا التساؤل سؤال آخر يتعلق بمعيار توظيف هذه المصارف لأموالها ، هل هي مشروعات خاصة تستهدف تعظيم الربح الفردي ؟ أم مؤسسات اجتماعية تستهدف تحقيق الربحية الاجتماعية ؟

والحقيقة أن الفهم الصحيح لفلسفة وعمل المصارف الإسلامية يجعل هذه التفرقة غير واردة ؛ إذ أن مجرد تجنبها للمعاملات غير المشروعة يدخلها غالبا في صيغ الاستثمار الإسلامية التي هي تنموية بطبيعتها ، ولأن هذه الصيغ تستهدف تحقيق مصلحة الفرد والجماعة ، ومحكومة بإطار أخلاقي فإن الربحية الإجتماعية تدخل حتما في دالة ربحية المصرف الإسلامي وتتصدر أهدافه ، بل الأصل إن تعارضت مصلحة الفرد ومصلحة الجماعة غُلّبت مصلحة الجماعة ، وهو ما يجعل التنمية الاقتصادية والاجتماعية هدفا

أصيلا من أهدافه ، ومعيارا لنجاحه . كما أن الأصل في المصرف الإسلامي أنه مضارب بالعمل ، يستلم الأموال لينميها في تجارة حقيقية مشروعة ، أو عمل إنتاجي مثمر ، إنه بيت استثمار وتنمية وليس تاجراً في النقود .

ودون الدخول في جوانب وتفاصيل لا تتسع لها هذه الدراسة(٤٤) يتضح الدور التنموي للمصارف الإسلامية من مقارنة فلسفة وإطار عمل المصارف الربوية والمصارف الإسلامية ، إذ تتاجر المصارف الربوية في النقود ، وتعتبرها سلعة منتجة بذاتها وليست مجرد ثمن ، ومن ثم تستحق مكافأة (فائدة) بولغ في تقديرها لدرجة عدم ربطها بإنتاجيتها ، وبالتعبير السائد تستحق النقود مقدما فائدة ثابتة لا ترتبط بنتائج المشروع ، رابحا كان أم خاسرا ، ومؤدي ذلك أن تفقد هذه المكافأة دورها الأساسي في تخصيص الموارد ، فلا تفضيل بين المشروعات الناجحة والفاشلة ، ولا تفضيل لدرجات نجاح المشروعات ، بل يصل الأمر أحيانا إلى ماهو أسوأ ؛ بتمييز المشروعات الكبيرة والاحتكارية بسعر فائدة أقل وبالتمويل الأكبر لمجرد أنها قادرة على السداد ، وحرمان المشروعات المتوسطة والصغيرة من التمويل ، أو رفع سعر الفائدة على قروضها حتى وإن كانت أكبر كفاءة أو أعلى ربحية . ولا يخفى مافي هذه النظرة من خلل اقتصادي واجتماعي تشتد حدته مع تزايد أعداد الطفيليين وتزايد ثرواتهم الربوية على حساب المنتجين .

وعلى العكس من ذلك ـ وتصحيحا لطبيعة ووظيفة النقود ـ تتاجر المصارف الإسلامية بالنقود ، فهي مجرد أثمان للسلع المنتجة ، ولا تنتج إلا بعد تحويلها إلى سلع إنتاجية متعاونة مع عنصر العمل ، وبعد ذلك تتحدد مكافآتها على ضوء إنتاجية المشروع ؛ فإن أسفرت النتائج عن أرباح استحقت مكافأة (ربحا) تتحدد بمستوى هذه الأرباح ، وإن أسفرت عن خسائر عوقبت على هذا الفشل بخسارة تتحدد بمستوى الفشل . ومعنى ذلك أن النظام المصرفي الإسلامي يتمتع بكفاءة في تخصيص موارده المالية ، تمكنه من دفعها إلى أكثر المشروعات قابلية للنجاح ، سواء كانت كبيرة أم صغيرة ، وبالتالي يمنعها عن المشروعات الفاشلة وقليلة الإنتاجية . ولأن رأس المال لا ينتج إلا بتضافره مع العمل فإن المال يسخر لتشغيل الأيدي العاملة ، وهو مايؤدي حتما إلى توسيع قاعدة الفئات المنتجة على حساب الفئات الطفيلية الربوية ، فضلا عن الاستغلال الأمثل للموارد ، وتحقيق التوازن بين المشروعات الكبيرة والصغيرة وبلورة مايترتب على ذلك كله من إسراع لخطى التنمية .

ويعزز هذا الاتجاه كون المصرف الإسلامي يمول المشروعات كمالك أو شريك ؛ فيتوقف نجاحه ومستوى ربحه على حسن اختيار المشروع وعمق دراسة جدواه ، ثم على حنكة إدارته والاستمرار في دعمه بخبرته وإمكاناته المادية والمعنوية ، ولذلك تتمتع استثمارات المصرف الإسلامي بعوامل نجاح لا تتاح عادة للاستثمارات الربوية التي تنفصل فيها العلاقة الاستثمارية بين المقرض والمقترض ، نعم إن المصارف الربوية كثيرا ماتدرس جدوى المشروعات التي تقرضها ، لكن هذه الدراسة تتركز على ضمانات سداد القرض ، فإذا وجدت الضمانات الكافية فلا أهمية كبيرة للتركيز على نجاح المشروع .

وطالما أن المصرف الإسلامي شريك فلن يقف وقت الأزمات وحالات الإعسار موقف الدائن المسترد لدينه وفوائده حتى وإن أدى ذلك إلى تصفية المشروع ، وإنما على العكس ، يتحمل نصيبه من الخسائر ، ويمده بالعون اللازم للنهوض من كبوته إنقاذا لبقية حصته ، وهو ما يؤدي إلى استمرارية ازدهار المشروعات ، والحد من البطالة والأزمات الدورية ، خاصة تلك الناتجة عن التوقعات المتشائمة بشأن الأوضاع المستقبلة ، والتي تنشأ من السياسات الانكماشية التي تنتهجها المصارف الربوية عند إعسار المدينين .

ونفس الشيء يقال عن مودعي المصرف الإسلامي ، فهم شركاء له في الربح والخسارة ، وقد يدفع إليه بعضهم ماله ليضارب به خلال فترة معينة لايجب أن يسحبه خلالها . ومؤدي ذلك ألا تكون اعتبارات السيولة ومخافة المخاطرة عائقا أمام دخول المصرف في مشروعات استثمارية طويلة الأجل ـ مثل التصنيع واستصلاح الأراضي والانشاءات وغيرها من أنشطة تشكل دعائم التنمية الصحيحة ـ وبالتالي ستخف لديه حدة الصراع بين اعتبارات السيولة والربحية ، أو المفاضلة بين الربح السريع والربح الدائم ، ومن ثم لا يجد مايحول دون المساهمة في مشروعات التنمية .

ولاشك أن المصرف الإسلامي قد حظي بهذه النوعية الخاصة من العملاء التي لا يحلم بمثلها المصرف الربوي ، نعم إنهم ككل البشر يبغون الربح ، ولكنهم أيضا مسلمون متمسكون بشريعتهم ، حريصون على تطبيق أحكامها وتحقيق مقاصدها ، وهذا يطلق يد المصرف في الاستثمارات المحققة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية التي يحث الإسلام عليها ، بل ويلزمه بها . ولا أقول ذلك من منطلق الحماس الديني ، فالواقع يقول إن الأموال الوفيرة التي تدفقت على المصارف الإسلامية لم تكن مستثمرة في مصارف

ربوية ؛ فهي أموال آثر أصحابها أن تظل معطلة ، أو أن تتناقص بالزكاة على أن تتزايد بالربا . ولذلك ـ وعلى سبيل المثال ـ ما إن افتتح فرع بنك مصر للمعاملات الإسلامية حتى أودع فيه في اليوم الأول وحده مايربو على ثلاثة ملايين جنيه ، كما تدل التقارير على أن ودائع المصارف الإسلامية في بداية عهدها (بين عامي ٧٨ ـ ١٩٨٣) قد نمت بمعدل سنوي قدره ١٠١ ٪ ، بينما لم يزد معدل نمو ودائع البنوك الربوية في ذات الفترة عن ٣٠ ٪(٤٥) . وكان حماس المودعين لتطبيق شرع الله في استثمار الأموال أكبر من قدرة المصارف الإسلامية ـ حديثة العهد وقليلة الخبرة وعظيمة التحديات ـ على تشغيل هذه الأموال بالضوابط الإسلامية ، فعانت ـ ومازالت تعاني الكثير ـ من مشاكل فائض السيولة ، ولعل في هذا رداً كافيا لمن يدعون أن المصارف الإسلامية تركز على المرابحة والاستثمار قصير الأجل لأن المودعين يرغبون الربح السريع . كما أنه لاصحة للادعاء القائل إن معدلات الأرباح المرتفعة كانت وراء جذب هذه الأموال ، إذ يشهد الواقع العملي أن أرباح بعض المصارف الإسلامية قد تدنت إلى ثلث سعر الفائدة السائد ، ولم يؤد هذا إلى هروب ودائعها إلى المصارف الربوية ، بل استمرت في الزيادة ، ومعنى كل ماتقدم أن قيام المصارف الإسلامية حال دون اكتناز جانب هام من المدخرات ، ودفع بها إلى قنوات الاستثمار الحقيقي لا الربوي مما يسرع بالنمو الاقتصادي والاجتماعي .

وتقضي شريعة الله ـ التي أنشىء المصرف بمقتضاها ، ويتمسك المودعون بتحقيق مقاصدها ـ ألا يُكتفي باستثمار هذه المدخرات بأساليب غير ربوية ، وإنما تمتنع أيضا عن بقية الأساليب والمجالات غير المشروعة ، فلا غش ولا احتكار ولا إنتاج خبائث . ومن منطلق الاستخلاف ومقتضياته والقيام بفروض الكفاية والأهلية لهما فإن دالة ربحية المصرف يجب أن تأخذ بعين الاعتبار تحقيق مصالح المجتمع والتصدي لحل مشاكله ، ومن ثم يجب الاعتدال في طلب الربح واستمداده من مشروعات تسد حاجة القاعدة العريضة من المسلمين ، ولتأخذ أولويات الاستثمار بالترتيب الأصولي لهذه الحاجات ، فلا يوجه إلى الكماليات على حساب الضروريات ، ولا يتركز على الاستيراد والتجارة في الوقت الذي تعاني فيه الأجهزة الإنتاجية من الضعف وعدم التنوع والتبعية الاقتصادية ، وإنما يندفع ـ إزاء ذلك ـ إلى المشروعات الزراعية والصناعية والمعمارية ، ولا يركز على العميل المليء والمشروعات الكبيرة المملوكة للأغنياء ، بل يعمل على إعادة توزيع الدخول والثروات بمساندة المشروعات الصغيرة والحرفية وكثيفة العمل حتى تتوسع قاعدة الملكية وتزيد نسبة الأجور من الدخول ، ولأن للفقراء وأصحاب الحاجة حقا معلوما في

أموال المودعين وأرباحهم ، فيجب أن تحظى المشروعات الخيرية والقرض الحسن وبقية أنشطة التكافل والتنمية الاجتماعية بجزء من استثمارات المصرف لايقل عن هذا الحق المعلوم . ولسنا في حاجة إلى عرض تفاصيل مايترتب على كل ماتقدم من نتائج تنموية واجتماعية بعيدة المدى .

كما أن هذه التوجيهات ليست من قبيل الرومانسية أو الخيال ، فنحن ابتداء لم نقل إن المصرف الإسلامي مؤسسة خيرية صرفه ، ولم نطلب منه التضحية بالربح المعقول ، وإنما نلزمه بأن يختار من بين المشروعات الرابحة المتاحة مايحقق منها هذه الأهداف أكثر من غيره ، وأن يعطي لها وزنا يتناسب مع أهميتها في دالة ربحيته ، وأن يختار من بين صيغ الاستثمار المشروعة أكثرها قدرة على تحقيق هذه الأهداف حتى وإن تطلبت منه جهداً أكبر أو التضحية بجزء يسير من الربح الخاص .

ويزيد من واقعية هذه النظرة أن المصرف لن يكتب له في المدى الطويل أي نجاح أو استمرارية في ظل بيئة فقيرة تعاني من الأمراض الاقتصادية والاجتماعية ، لأن معظم أفرادها لن يكونوا مودعين ، وغالبية منتجيها سيصبحون معسرين ، فلا إيداع ولا طلب تمويل ، ومناخها الاقتصادي سيعاني من الركود . فأي مصلحة اقتصادية تتحقق لمصرف يعيش في ظل هذه الأوضاع ، أو يقف منها موقف المتفرج ؟! إن مصلحته الحقيقية تكمن في الأخذ بيد هذا الاقتصاد وتنميته وتطويره . عندئذ حتى وإن تغاضى عن جزء من الربح في المدى القصير فسيعوض أضعافه في المدى الطويل .

كما يشهد التاريخ الاقتصادي والواقع المعاصر أن كثيرا من المصارف غير الإسلامية تخلت عن النظرة الضيقة لقواعد السيولة وربط هيكل الموارد بهيكل الاستخدامات ؛ فأقبلت على الاستثمارات طويلة الأجل بقصد المساهمة في حل مشاكل التنمية في مجتمعاتها ، أو للتقليل من سلبيات الصيغ الربوية ؛ فعندما أرادت ألمانيا اللحاق بالثورة الصناعية ـ التي سبقتها إليها انجلترا ـ ساهمت بعض المصارفة الألمانية في مشروعات التصنيع ، وإقامة البنية الأساسية (مثل بناء السكك الحديدية) ، بل إن معظم المصارف التجارية الغربية تحولت حديثا إلى مايسمى « السوبر ماركت المصرفي » الذي يتولى الاستثمار في كل شيء وبكل الصيغ ، وكثير منها اقتنع ببعض صيغ الاستثمار الإسلامية وطبقها ، ووصل الأمر إلى افتتاح مصارف إسلامية في هذه الدول ، فلا عجب إذا إن تمسكنا نحن ـ من منطلق ديني ودنيوي ـ بالدور التنموي للمصرف

الإسلامي ، وليس غريبا أن تقترن التنمية بالمصارف الإسلامية حتى تشكل جزءا من اسم بعضها ، ولا غرو أن تتضمن اتفاقيات وعقود تأسيس معظمها على هدف التنمية الاقتصادية والاجتماعية . وأخيرا فإن واقعية هذه الأهداف تتضح أيضا من أن بعضها يتحقق تلقائيا في ظل بعض صيغ الاستثمار الإسلامية ـ على نحو ماأشرنا إليه وماسيتضح أكثر فيما بعد .

ب ـ الانخفاض النسبي في الربحية الاجتماعية للمرابحة :

إن قدرة المصرف الإسلامي على تحقيق أهداف المجتمع وعلاج مشكاله على النحو المتقدم تتفاوت تبعا لصيغ الاستثمار المتبعة ولمدى تمسكه بالربحية الاجتماعية المتضمنة فيها ؛ إذ كلما تعاظم دور المصرف مع المشروع الاستثماري وطال أمد هذا الدور زادت فاعليته في توجيه المتغيرات الاقتصادية والتأثير فيها على النحو المرغوب ، والعكس صحيح . يتضح ذلك جليا عند المقارنة بين المرابحة ـ خاصة عندما تكون ملزمة الوعد ـ وأسلوب المشاركة ، بل إن المرابحة في هذه الحالة يمكن أن تنطوي ـ من منظور الربحية الاجتماعية ـ على مضار اقتصادية ؛ عندما تعمل على الإبقاء على الخلل القائم ، أو تساهم في تفاقمه ، وعندما تستأثر بالجزء الأكبر من استثمارات المصرف على حساب الأساليب الأقدر منها على تحقيق الربحية الاجتماعية .

فعلى سبيل المثال ، أدخلتنا المرابحة الملزمة في دائرة مفرغة من ضعف كفاءة العاملين في المصارف الإسلامية وضآلة دورها التنموي ، إذ على الرغم من أن المرابحة ـ ملزمة كانت أم غير ملزمة ـ لاتستدعي توافر كفاءات بشرية رفيعة المستوى بالقدر الذي تستلزمه المشاركات إلا أنها في الأصل ـ وبسبب تعقد الظواهر الاقتصادية المعاصرة ـ تتطلب كوادر فنية قادرة على دراسة السوق وتطور أوضاعه ، سواء من حيث معرفة أنواع السلع ومواصفاتها ، وأسعارها ومصادرها والطلب عليها ، أو فهم وتحليل السياسات والقرارات والأوضاع الاقتصادية المؤثرة في سوقها ، كما تستلزم خبرة في إبرام وتنفيذ عقود البيع والشراء والاستلام والشحن والتأمين ، ومعرفة فنية بأساليب الحفظ والصيانة والتسويق ، وقدرة على مواجهة المخاطر التي تنطوي عليها هذه المهام ، وتتطلب ـ خاصة عندما تكون آجله الثمن ـ معلومات عن العملاء ومراكزهم المالية وأمانتهم وكل مؤشرات قدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم .

بيد أن المصارف الإسلامية الوليدة فوجئت ـ كما أشرنا ـ بسيل متدفق من الودائع قبل أن تكتسب الخبرات الكافية ، وتربي الكوادر القادرة على أداء المهام الصعبة التي تقتضيها صيغ الاستثمار الإسلامية ، فأصبحت أمام مشكلة فائض سيولة . وعندئذ جاءها طوق النجاة من هيئات الرقابة الشرعية العاملة لديها ، إذ أسعفتها بإلزام وعد المرابحة وببقية الفتاوي الميسرة ، فتلقفتها المصارف كعلاج سحري يحلها من أعباء مهامها الاقتصادية ، ويلقي بها على كاهل العميل ـ كما أوضحنا. وهكذا أمكن للمصرف أن يمارس (صوريا) كل أنواع التجارة ومهامها دون حاجة إلى التأهيل لها ، فتحول إلى وكالة للمرابحة . وبعد أن كانت مشكلة تكوين الجهاز الفني اللازم لقيام المصرف بالدور الحقيقي للتاجر والتنموي للمستثمر أمراً مُلحّا جاءت المرابحة الملزمة كمخدر يسكن الألم على نحو لايستدعي علاج أسبابه ، فأصبح المصرف أمام حلقة مفرغة ، إنه لا يمارس دوره الصحيح لافتقاره إلى الجهاز الفني القادر على هذه الممارسة ، كما أنه في غنى عن إيجاد مثل هذا الجهاز في ظل سيطرة مرابحة ملزمة (سهلة) لا تبرر أعباء إيجاده ، لكن قد يقال وماحاجة المصرف إلى مثل هذا الجهاز في الوقت الذي تتوافر فيه المعلومات اللازمة عن الصفقة من قبل العميل وفي ظل إمكانية تحرر المصرف من الدور الحقيقي للتاجر والمستثمر ؟ والحقيقة أن هذا الاعتراض يتجاهل الطبيعة المنشودة للمصرف الاسلامي ، فهو في الأصل مضارب بالعمل ومستثمر مباشر لأموال المودعين وليس كالمصرف الربوي مجرد وسيط مالي ، كما أن العميل يلجأ إلى المصرف مستعينا بخبرته وليس لأنه مجرد ممول .

كما ساهمت المرابحة في تماسك حلقات مفرغة أخرى وفي تضخم بعض السلبيات الاقتصادية ؛ إذ ساعدت سرعة دوران رأس المال عن طريق المرابحة ، ومانتج عنها ـ خاصة في ظل المرابحة الملزمة ـ من ربح سريع ومخاطر شبه معدومة ودور اقتصادي هزيل على دخول المصارف الإسلامية كمنافس للمصارف الربوية في نجاحاتها وسلوكياتها ، فسيطرت اعتبارات الربح الكبير والسريع على متخذي القرار في المصارف الإسلامية ، واقترنت بذلك اعتبارات تجنب المخاطرة والتمويل قصير الأجل ، وتعظيم الربحية التجارية للمشروع وذلك على حساب الربحية الاجتماعية والاستثمارات طويلة الأجل والمعمقة للطاقة الإنتاجية ، وأمكن المصارف الإسلامية صرف أرباح كبيرة وربع سنوية ، مما ساهم في ترسيخ سلوكيات الربح السريع لدى بعض المودعين والمساهمين حتى أضحى المصرف يخشى تعديل سياسته الاستثمارية حتى لا يفقد مودعيه .

وشاركت المرابحة في ارتفاع الميل للاستيراد ـ خاصة بالنسبة للسلع الكمالية ـ وزيادة التبعية الاقتصادية للخارج ، فضلا عما اقترن بذلك من تسرب المدخرات المحلية إلى العالم الخارجي ومن مخاطر غير محسوبة .

إذ من المعلوم أن البلاد الإسلامية تعاني من التركيز على الإنتاج الأولي واقتصاديات المحصول الواحد ، مما يرفع من الميل للاستيراد ، وبدلا من أن تستثمر أموال المصارف في بناء الهياكل الإنتاجية بأسلوب المشاركة حتى تحد من الاستيراد جاءت المرابحة لتزيد الوضع تفاقما على نحو يوضحه أحد المتخصصين بقوله « ارتبط التطبيق بتفضيل ضمني لتمويل عمليات شراء السلع المستوردة لأسباب عديدة منها نمطيتها وسهولة تحديد مواصفاتها وانخفاض درجة المخاطرة فيها نسبيا ، ولازدياد درجة تحكم البنك في تدفقها وسهولة تصريفها بالمقارنة بالسلع المحلية في بعض البلاد /هذا فضلا عن/ توجيه جانب ليس بالبسيط منها إلى تمويل عمليات شراء السلع نصف الكمالية والكمالية ، حيث يكون هامش الربح الممكن الحصول عليه أعلى ، ودرجة المخاطرة أقل ، كما في حالة السيارات التي تظل قانونا مملوكة للبنك حتى تمام السداد (. . . .) وتعرض العديد من البنوك الإسلامية ـ في البلاد التي تعاني من مشاكل في موازينها التجارية ـ إلى عديد من المخاطر غير المحسوبة والتي نشأت من وضع قيود على عمليات الاستيراد أو من تقلبات في أسعار العملات أدت لعجز المدين عن السداد أو نتيجة لتزايد الديون المعدومة التي ترتبت على اندفاع بعض البنوك في القيام بعمليات المرابحة دون دراسة دقيقة مسبقة ـ وتحت افتراض أن هناك من الضمانات مايكفي ـ مما أدى لاستغلال ثغرات العمل والعقود »(٤٦) .

وأكثر من ذلك أن المرابحة كانت أداة تسرب المدخرات المحلية إلى الأسواق العالمية ، وهو مااعترف به أحد القائمين على المصارف الإسلامية بقوله : « ساهمت هذه البنوك (الإسلامية) إلى حد كبير ـ وعن غير قصد غالبا ـ في نقل الأموال الإسلامية إلى الأسواق العالمية تحت ظلال المرابحة في السلع الدولية »(٤٧) . ولا يخفى تأثير كل ماتقدم في مضاعفة العجز في موازين المدفوعات وفي التمويل الداخلي ؛ والإبقاء على التبعية الاقتصادية ، والحد من التنمية الاقتصادية .

أما إذا عقدنا مقارنة بين قدرة المرابحة على تحقيق الربحية الاجتماعية ودفع عجلة التنمية وقدرة صيغ الاستثمار الأخرى ـ كالمشاركة ـ فسيتضح الضعف النسبي للمرابحة

في هذا الصدد . وهو مايمكن استخلاصه من مدى فعالية كل من المرابحة والمشاركة في حل بعض المشاكل الاقتصادية الأساسية في العالم الإسلامي . إذ تعاني الدول الإسلامية ـ بدرجات متفاوتة ـ من مشاكل ضعف وجمود أجهزتها الإنتاجية ، واعتمادها ـ كما ذكرنا ـ على الإنتاج الأولي والمحصول الواحد ، مما يعطل الاستخدام الكامل لمواردها خاصة البشرية ، ولا يعطي الفرصة الكافية لتكوين المنظمين ورجال الأعمال القادرين على الأخذ بزمام المبادرة وتحمل مخاطر إنشاء المشروعات ، هذا بجانب ماتفرع عن ذلك من سوء توزيع الثروات والدخول وارتفاع معدل التضخم ، واستمرار التبعية الاقتصادية على حساب التكامل الاقتصادي فيما بينها .

والسبيل إلى تكوين الجهاز الانتاجي القوي المتطور والمتوازن هو إقامة مشروعات متطورة في المجالات التي تعاني من القصور ، والمشاركة تمثل التمويل المصرفي الأمثل لإقامة مثل هذه المشروعات ، إذ في مقدور المصرف أن يتحكم في اختيار القنوات التي سيصب فيها مشاركاته ، بل إن المشاركات بطبيعتها لاتقدم إلا في مشروعات إنتاجية ، هذا بجانب أنها استثمار طويل الأجل يناسب عمليات إقامة ودعم المشروعات الصناعية . وإنشاء مختلف الصناعات الحرفية والإنتاجية . أما المرابحة فهي تمويل قصير الأجل ، يصعب التحكم في مراحل تداول سلعها ، ولذلك فهي أيسر تطبيقاً وأكثر ملاءمة للمتاجرة فيما هو قائم ، فلا تناسب إقامة المشروعات الإنتاجية ، بل يقتصر دورها على تبادل سلع استهلاكية . نعم قد تستغل المرابحة في استيراد أصول إنتاجية وجلب ماتتضمنه من تقنية حديثة ، لكن لو جرى تصنيف لمكونات سلع المرابحة السائدة في المجال الصناعي ، فسنجد أنها تركز على استيراد المواد الخام والمستلزمات غير الرأسمالية ، وذلك لكونها سلعا منمّطة معروفة في السوق تناسب بيع الغائب الموصوف ، وتتفق مع التمويل قصير الأجل ، وذلك على خلاف الأصول الرأسمالية ـ خاصة الحديثة منها ـ التي تخرج عن النمطية ، وتكون غالبا غير معروفة في السوق ، وفي حاجة إلى تمويل طويل الأجل لا تتيحه المرابحة عادة .

ونفس الشيء يقال عن التبعية الاقتصادية وضعف التكامل بين الدول الإسلامية ؛ إذ بينما تبقي المرابحة على هذه التبعية وهذا الضعف بتقويتها للميل للاستيراد من العالم الخارجي ـ على نحو ماأوضحنا ـ فإن الاعتماد على الذات فيما بين الدول الإسلامية قد يجد ضالته في إقامة مشروعات إنتاجية مشتركة تساهم المصارف الإسلامية في إقامتها بأسلوب المشاركة .

كما يسفر عن المشاركة مجموعة أخرى من الإيجابيات الاقتصادية وجوانب الربحية الاجتماعية على نحو لايتاح للمرابحة ، فالمصرف كقوة اقتصادية كبيرة أقدر من الأفراد على الأخذ بزمام المبادرة والقيام بالعديد من المشروعات التي تراعي التكلفة الاجتماعية ، وتتصدى لحل المشاكل القائمة ، إذ يستطيع أن يساند الفئات المنتجة التي لاتجد دعما من المصارف الربوية مثل صغار المنتجين والحرفيين ، فيجند إمكانياتهم في إقامة العديد من المشروعات المشتركة المطورة لأسلوب إنتاجهم ، وهو كمالك وشريك لن يجد ضمانا لأمواله إلا في نجاح هذه المشروعات ، ومن ثم يهتم بدراسة جدواها الاقتصادية ، ولايتردد - حتى في وقت الشدة - في إمدادها بأمواله وخبراته وكفاءته الإدارية والتنظيمية ، مما يمكنها من التكيف والتلاؤم المستمر مع تغير الأوضاع الاقتصادية ومواجهة الأزمات بصلابة . ويضاعف من عدد هذه المشروعات ضآلة التمويل اللازم لكل منها ، وإمكانية تطبيق أسلوب المشاركة المتناقصة الذي يتم بمقتضاه مشاركة المصرف في قيام المشروع حتى يشتد عضده ، ثم الانسحاب منه تاركا حصته ليشتريها الشريك تدريجيا ، ثم يستغل ثمن حصته وأرباحها في تمويل مشروع ثان وثالث وهكذا . وبذلك يمكن إنشاء العديد من المشروعات بتكلفة زهيدة نسبيا ، يكون فيها المصرف أشبه بمعمل تفريخ مشروعات ، ومدرسة لتخريج رجال الأعمال والمنظمين الذين يكونون بدورهم نواة لمشروعات أكثر وأكبر ولأبناء وحفدة من المنظمين .

أما في المرابحة فلا مجال لمثل هذا التفاعل والاحتكاك بين المصرف والعميل ؛ إذ العلاقة بينهما قصيرة الأجل ، وقد تقتصر على توقيع المستندات والعلاقة القانونية ، كما أن ملكية المصرف للسلعة تنتهي بمجرد استلام العميل لها . وتتحول إلى دَيْن لايستلزم الاحتكاك المباشر ، ولذلك تتشابه المرابحة مع الإقراض الربوي في كونهما يهتمان بالعميل المليء القادر على السداد على خلاف المشاركة التي تهتم بالمشروع الجيد والعميل الأمين المجد(٤٨) .

ويتمخض عن إيجابيات المشاركة هذه مزايا اقتصادية واجتماعية أخرى ؛ إذ يؤدي بناء العديد من المشروعات الصغيرة والحرفية على هذا النحو - فضلا عن النظرة الإسلامية التي تقصر إنتاجية رأس المال على تفاعله مع العمل - إلى الاستفادة من الموارد البشرية المتوافرة في معظم البلاد الإسلامية ، وبذلك يتسع نطاق الملكية . وتزيد حصة الأجور من الدخل ، وهو مايعني استغلالا أكبر للموارد المتاحة ، وتوزيعا أعدل للثروة

والدخل ، وتوازنا اقتصاديا واجتماعيا . وذلك على عكس المرابحة التي تجند موارد المصرف لخدمة العميل المليء والتي لا تتيح نفس القدر من فرص العمالة والتشغيل .

ويزيد من هذه العدالة الاجتماعية كون المشاركة على النحو المتقدم تحد من التضخم الذي تعاني منه معظم البلاد الإسلامية ، وذلك من عدة جوانب ، فهي تحد من التضخم المستورد بإنتاجها السلع البديلة عن الواردات ، كما أنها تهتم بإنشاء المشروعات العديدة والمختلفة فتزيد التشغيل والإنتاج وتمد الجهاز الإنتاجي بالمرونة التي تمكنه من الاستجابة لزيادة الطلب ، هذا بالاضافة إلى ماتتميز به من خفض لنفقات الإنتاج بسبب إلغاء الفائدة على رأس المال ، وتجنب دفع بعض الأجور ـ فضلا عن الأرباح ـ في فترة إنشاء المشروع ، وعند حدوث خسائر . ولعله من نافلة القول أن الحد من التضخم على هذا النحو غير متاح في ظل المرابحة .

وأخيرا فإن صيغ الاستثمار المصرفية الأخرى تنطوي عادة على ربحية اجتماعية أكبر من تلك التي تتيحها المرابحة ، فالاستثمار المباشر إذا انصب في مشروعات إنتاجية يثمر في الغالب عن نفس الإيجابيات التي تنطوي عليها المشاركة ، أما إذا تعلق بمشروعات تجارية فيكون أقرب للمرابحة ـ وإن تضمن دوراً اقتصاديا أكبر ـ وكذلك الحال بالنسبة لصيغ المضاربة والاستصناع والمزارعة يمكن أن تساهم بدرجات متفاوتة في بناء الجهاز الإنتاجي والتشغيل ودفع عجلة التنمية على نحو لايتاح عادة في ظل المرابحة .

جـ ـ سيطرة المرابحة على صيغ الاستثمار ذات الربحية الاجتماعية العالية .

على الرغم من تدني الربحية الاجتماعية للمرابحة على النحو المتقدم وتفوق المشاركة وبعض صيغ الاستثمار الإسلامي الأخرى عليها في أداء الدور التنموي للمصارف الإسلامية ، إلا أن استثمارات هذه المصارف انحصرت في المرابحة ـ أو كادت ـ وهو مايتضح من الجدول الآتي :

نصيب المرابحة من إجمالي استثمارات المصارف الإسلامية

اسم المصرف	المرابحة ٪	السنة	المصدر
قطر الإسلامي	٩٧,٨	١٩٨٤	أوصاف أحمد ، ص ٢٤*
فيصل بتركيا	٩٤,٤	١٩٨٦	شوق شحاته، ص ٨*
دبي الإسلامي	٨٦,-	١٩٨٦	الحسابت المركزية بالبنك
الإسلامي الأردني	٧٩,٦	١٩٨٦	موسى شحاذة، ص ١٣*
الإسلامي للتنمية	٧٥,٦	١٩٨٧	التقرير السنوي ١٢، ص ١٠٤
البحرين الإسلامي	٧٥,٥	١٩٨٦	الدوائر الاستثمارية بالبنك
الإسلامي ببنجلاديش	٦٥,٣	١٩٨٤	أوصاف أحمد، ص ٢٠
التضامن بالسودان	٦١,٥	١٩٨٤	أوصاف أحمد ، ص ٢١
الإسلامي بالسودان	٥٣,٧	١٩٨٣	أوصاف أحمد ، ص ٢١

*** بحوث مقدمة إلى ندوة عن : « خطة الاستثمار في المصارف الإسلامية » مؤسسة آل البيت والبنك الإسلامي للتنمية ، عمّان ١٨ - ٢١ يونيو ١٩٨٧ .**

نستنتج من الجدول السابق أمرين هامين ، أولهما : أنه باستثناء المصارف السودانية ومصرف بنجلاديش يتراوح نصيب المرابحة من إجمالي استثمارات المصارف المذكورة بين ٧٥ ٪ إلى ٩٨ ٪، وبطبيعة الحال فإن النسبة الضئيلة المتبقية تتوزع على المشاركات والمضاربات والاستثمار المباشر والتأجير والاستصناع والمزارعة وبيع السلم ، وغيرها من صيغ الاستثمار الإسلامي الأخرى ، فإذا أخذنا في الاعتبار أن معظم الاستثمارات المخصصة للمضاربات - التي تأخذ الأهمية الثانية بعد المرابحات - هي أموال مودعة في مصارف أخرى تقوم بتوظيفها في مرابحاتها فإن الأهمية النسبية للمرابحات ستكون في الواقع أكبر مما تشير إليه الأرقام ، ومعنى ذلك أنه ينعدم تماما العمل بمعظم صيغ الاستثمار الإسلامية الأخرى ، وأن مايخصص لبعضها هو مجرد تمويل رمزي يضفي عليها وجوداً شكليا في تقارير ونتائج أعمال هذه المصارف .

ولايخفى مايترتب على هذا الإخلال الكبير بالأهميات النسبية لصيغ الاستثمار من إهدار للأدوات الأكثر فعالية في أداء الدور الأساسي للمصرف ، وافتقاد الأثر التكاملي

لهذه الأدوات ؛ إذ من المعلوم أن لكل صيغة من صيغ الاستثمار إيجابيات لاتتوافر عادة لغيرها ـ وإن كان بعضها أكثر أهمية من بعض ـ فالمرابحات مثلا أنسب من غيرها للنشاط التجاري ولتحقيق ربحية المشروع ، على حين أن المشاركات والاستثمار المباشر أنسب للتصنيع والمشروعات الإنتاجية ولتحقيق الربحية الاجتماعية . كما أن لكل من المضاربات والتأجير والاستصناع والمزارعة مجالات عمل ومهام خاصة لاتصلح لإنجازها المرابحة والمشاركة .

ولعل هذا ماحدا بالمشاركين في الندوة الدولية عن خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية (عمان ، يونيو ١٩٨٧) ـ والتي تركزت حول المرابحة ـ أن يوصوا بالآتي : « لما كانت صور التعامل المصرفي الإسلامي متنوعة وشاملة للمضاربة والمشاركة والمرابحة والإيجار والسلم وغيرها ، فإن الندوة توصي البنوك الإسلامية بضرورة الاهتمام بجميع هذه الصور اهتماما متوازنا يهدف إلى تلبية مختلف الاحتياجات التي يقتضيها تطبيق النموذج الاقتصادي الإسلامي ، ومما يخدم هذا الهدف وهيئات البحث في الاقتصاد الإسلامي بذل العناية اللازمة لدراسة هذه الصور المختلفة ، وتطوير التطبيقات العملية لها ، وبخاصة أشكال الاستثمار القائمة على المضاربة والمشاركة » .

أما الاستنتاج الثاني فيستخلص من الانخفاض النسبي في الاستثمارات المخصصة للمرابحات في المصارف الإسلامية السودانية وذلك بالقياس إلى نسب المرابحات في المصارف الأخرى، فهي تقل عن ٥٤ ٪ من إجمالي استثمارات البنك الإسلامي بالسودان بينما تصل إلى ٩٧,٨ ٪ من إجمالي استثمارت بنك قطر الإسلامي ، ولو بحثنا عن المسؤول عن استفحال المرابحة في المصارف الإسلامية غير السودانية سنجد أصابع الاتهام تشير إلى إلزام وعد المرابحة الذي تعمل به هذه المصارف على حين لاتقره المصارف السودانية ، وهذا معناه أن سهولة المرابحة ـ بالقياس إلى الصيغ الأخرى ـ جعلها تصل إلى ٥٤ ٪ من استثمارات المصارف السودانية ، أما اقترانها بإلزام الوعد فقد قفز بهذه النسبة الى مايزيد عن ٧٥ ٪ . ويرجع ذلك ـ كما ذكرنا ـ إلى أن هذا الإلزام قد أفرغ المرابحة ـ كعمل اقتصادي له أعباؤه ومخاطره ـ من مضمونها ، وأحالها إلى مجرد وساطة مالية وأعمال مكتبية لاتتطلب جهدا ، على حين تتمتع بقدرة عالية على تحقيق الربحية الخاصة ، وهو مالايتوافر في صيغ الاستثمار الأخرى ذات الربحية الاجتماعية الكبيرة .

ولو كان المصرف الإسلامي مجرد مؤسسة مالية تبغي تعظيم الربح لجاز أن نثني على هذا المسلك ، لكنه مؤسسة استثمار وتنمية ، وأداة هامة وخطيرة من أدوات تحقيق أهداف المجتمع على نحو ما أوضحنا ، ومن ثم يشكل الاستثمار والمشاركات جوهر عمله ، أما أن ينحرف عن المسار الأصلي إلى مسار المرابحات فإن ذلك ـ كما يقول البعض ـ يثير « تساؤلات حول مدى جدية هذه البنوك في تدعيم جهود التنمية الاقتصادية الإسلامية ـ والتي تتطلب توجيه جانب متزايد من مواردها لعمليات الاستثمار الإنتاجي ـ وهو طويل الأجل بالضرورة ـ وعن تأثير ذلك من الناحية الاجتماعية على ترسيخ قيمة الربح السريع وتجنب المخاطرة »(٤٩) .

وليس بغريب أن يلحظ هذا الانحراف في مسار المصرف الإسلامي أحد كبار العلماء الذين أفتوا بإلزام وعد المرابحة ، وأن ينتقده قائلا : « لقد بدأت بيوت الاستثمار بالطريق الأول الطبيعي ، وهو الاستثمار المباشر ، لكنها مالبثت أن انحرفت عنه إلى طريق المرابحة ، والسبب في ذلك أن القائمين على بعض تلك البيوت الاستثمارية لايريدون تحمل مسؤوليات العمل الاستثماري في السوق ؛ فالمرابحة طريقة مريحة للبنك ، وتتم في المكاتب وعلى المناضد المريحة ، وبدون مشقة ، فالعميل يحدد المصدر وجهة الشراء ، ووظيفة البنك الشراء وممارسة الأعمال الورقية المكتبية (. .) ، ماتفعله بعض بيوت الاستثمار أنها تختصر العقدين في عقد واحد ، ويطلبون من العميل التوقيع على وثيقة تلزمه بتحمل جميع المسؤوليات والمصاريف ، بل وحتى التأمين على البضاعة ، فهذا الاختصار الذي أرادوا به الراحة وعدم تحمل المشقة أوقعهم في ملاحظات شرعية ، وانتقاد من العملاء الذين شكك بعضهم بالفرق بين هذا الأسلوب في المرابحة وماتفعله البنوك الربوية العادية »(٥٠) .

ونحن نحيي في عالمنا هذه النظرة التحليلية الفاحصة ، لكننا نأسف لوقوفه عند التلميح بسلبيات الإلزام ، فلم يستخلص صراحة العلاقات السببية بين إلزام وعد المرابحة وتفريغها من محتواها الاقتصادي على النحو الذي أشار إليه ، فربما قاده ذلك إلى التراجع صراحة عن فتواه ، لكن يكفينا من استنتاجاته أن المصلحة المبتغاة من فتوى الإلزام لم تجد بالمعيار الاقتصادي إلا عكسها ، وأنها تتحقق لحساب المصرف فقط على حساب العميل والاقتصاد القومي ، وحسبنا أيضا منها مالاحظه من أن العميل يلتزم بتحمل جميع المصاريف والمسؤوليات ، ففيها من الإجمال مايغنينا عن تكرار أدلة تحوّل

المرابحة في ظل الإلزام إلى وساطة مالية لاتختلف في مضمونها الاقتصادي عن الإقراض الربوي . وأخيراً نسأل :

هل يمكن أن يحدث مثل هذا الانحراف في ظل كفالة حق الخيار ؟!

وإذا كان إلزام وعد المرابحة قد مكّن المصرف من التحلل من أعبائه الاقتصادية وماتنطوي عليه من مخاطر ، فالمشاركات والاستثمار المباشر والمضاربات وغيرها من وسائل التمويل الإسلامية تستلزم ـ على عكس ذلك تماما ـ جهداً غير عادي لايمكن الهروب منه بغير خسائر ؛ فهي تتطلب دراسة دقيقة لجدوى المشروع ، واختيارا متأنيا لنوعية الشركاء ، ومتابعة دائمة لنشاط المشروع ، ودعما ماليا وفنيا وإداريا يستمر باستمرار حياته ، هذا فضلا عما تنطوي عليه عادة من فترة تفريخ (إنشاء) طويلة ، ومخاطر كبيرة تزداد حدتها في ظل محيط اجتماعي واقتصادي لايلتزم كثير من أفراده بأخلاقيات الإسلام وفحوى تعاليمه . ولانبالغ إذا استنتجنا أن معظم المصارف الإسلامية لاتملك الآن الإمكانيات اللازمة لأداء المهام الجسام المتطلبة لهذه الوسائل التمويلية طالما أنها لم تتمكن من أداء المهام الأسهل ، ونعني بها مهام الوساطة التجارية الحقيقية . فإذا أضفنا إلى ذلك عاملا هاما متمثلا في الإنخفاض غير العادي في نسبة الموارد الذاتية لهذه المصارف (والتي تتدنى في بعضها إلى ٢,٥ ٪ من مجموع الموارد) علمنا لماذا تهرّب المصرف من الاستثمارات طويلة الأجل ذات الربحية الاجتماعية العالية (كالمشاركات والاستثمار المباشر) وجذبته المرابحة السريعة الملزمة (السهلة) ذات الربحية الاجتماعية المتدنية .

الخاتمة والتوصيات

المرابحة الثنائية البسيطة التي أجازها جمهور الفقهاء لا تتماثل مع المرابحة الثلاثية للآمر بالشراء التي تمارس حاليا في المصارف الإسلامية ، ومن ثم لا ينسحب عليها تلقائيا حكم الجواز بسبب مايسبقها من مواعدة ، فهي عند الشافعية لا تجوز إلا إذا كان وعدها غير ملزم ، فإن ألزم به تحول البيع والوعد معاً إلى بيع مفسوخ ، وهي عند المالكية ـ وهم الأكثر تقبلا لإلزام الوعد عموما ـ إما مكروهة أو محظورة ، ومن ثم لا مجال عندهم للإلزام بمكروه أو محظور ، أما إذا انتفت العلاقة بين المواعدة والمرابحة فهي جائزة . وبالنسبة للحنفية والحنابلة فقد أُثر عن بعض علمائهم حيلة شرعية بشأنها لتفادي مضار نكول العميل فلم يفتوا بإلزام وعدها .

بيد أن بعض العلماء المعاصرين طالعونا بفتوى تلفيقية تجيز المرابحة ذات المواعدة اعتمادا على الجزء الأول من رأي الشافعي مع بتر الجزء الثاني الذي يجعلها بيعا مفسوخا إذا اقترنت بمواعدة ملزمة ، ثم أجازوا إلزام هذه المواعدة اعتمادا على بعض آراء المالكية في لزوم الوعد . وفضلا عن مافي هذا المنحى من مخالفة صريحة لنصوص حدثية وللرأي الراجح ، فإن استنباط الحكم على هذا النحو يخالف منطق القياس ؛ فالمسألة المفتى بشأنها هي مدى إلزام وعد المرابحة قضاء ، وليست أي إلزام بأي وعد ، وطالما أن الإلزام بالوعد في ذاته ـ حتى عند القائلين به ـ ليس مطلقا (لاستثناء ماأحل حراما وحرم حلالا) فإن وعد المرابحة قد يكون داخلا في هذا الاستثناء ، وهذا مارآه فعلا أئمة الفقه الذين تناولوا هذا الموضوع .

إن حجة هؤلاء الذين أفتوا بالمرجوح وتركوا الراجح كانت التيسير أو ماتصوروه مصلحة ، ولذلك انصب هذا البحث على دراسة الآثار الاقتصادية والاجتماعية للمرابحة الملزمة ، فتبين منها أن علة الفتوى انطوت في الواقع على محاباة للمصلحة الضيقة للمصرف على حساب مصلحة مجموع العملاء والاقتصاد القومي ، أي أنها غلّبت جانبا من المصلحة الخاصة على كل المصلحة العامة ؛ إذ أفرغ الإلزام بيع المرابحة من محتواه الاقتصادي ، فخلا من معظم المهام الإنتاجية للتجارة الحقيقية ، وصار في التطبيق عملا مكتبيا لوساطة مالية لا تختلف في بعدها الاقتصادي عن الإقراض الربوي ، وبذلك حرم المجتمع والعملاء من الدور الاقتصادي الذي تنطوي عليه المرابحة الحقيقية ، وألقى بكل الأعباء والمسؤوليات والمخاطر على العميل وحده .

وأكثر من ذلك أن السهولة التي أضفاها الإلزام على صفقات المرابحة شكلت أغراء انحرف بالمصرف عن مساره الأصلي ودوره الأساسي ؛ إذ مكنته من جني كل مغانم التجارة دون التعرض لمغارمها ، فلاذ بالمرابحة فرارا من أعباء الاستثمار المباشر والمشاركات والمضاربات والاستصناع والتأجير التمويلي وغيرها من صيغ الاستثمار الإسلامية ، على الرغم من أنها أكثر من المرابحة قدرة على تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وعلى الرغم من أنها تمثل المهام الأساسية للمصرف الإسلامي ، ليس أدل على ذلك من أن نصيب المرابحة من إجمالي استثمارات المصارف التي أخذت بإلزام وعدها وصل إلى ٩٧,٨ ٪ في بعض هذه المصارف ، ولم يقل عن ٧٥ ٪ في بقيتها .

ومن ثم لو أخذنا بالرأي الراجح الذي يعطي الخيار للطرفين فلن يتمكن المصرف من التهرب من الدور الاقتصادي الحقيقي للمرابحة الجادة ، وذلك خشية نكول العميل ومواجهة السوق بصفقة لم تنل ماتستحقه من الدراسة والعناية . إن ربط الغنم بالغرم على هذا النحو فيه من الحوافز مايشكل المصلحة الحقيقية للمصرف نفسه وللعملاء وللاقتصاد القومي ، بل إن هذه المصلحة ستتضاعف أكثر بسبب أن المرابحة الجادة ستنطوي على أعباء ومخاطر ، ومن ثم ستفقد الكثير من عوامل التشجيع على ترك وسائل التمويل الأخرى ذات الربحية الاجتماعية العالية . نعم إن الخيار سيزيد من مخاطر نكول العميل ، لكن هذه المخاطر لن تنطوي في الغالب على أضرار محققة ؛ إذ طالما أن الصفقة أخذت حظها من العناية ، وحازت على أجود الأصناف وأقل الأسعار وأفضل الشروط فإن نكول العميل الأصلي لن يحول دون تهافت عشرات العملاء الجدد على شرائها ، أما إذا واجه المصرف ظروفا غير عادية يمكن أن تتعرض معها الصفقة للخسارة عند النكول ـ وهذا أمر طبيعي يجب أخذه في الحسبان ـ فنوصي باتخاذ كل أو بعض هذه التوصيات :

١ ـ يجب أن يتحرز المصرف من التعامل في سلع ضيقة الاستعمال أو غير رائجة أو يجهل كافة أبعاد ظروف تسويقها ، وأن يتجنب التعامل مع العملاء غير الجادين أو الذين ثبت عنهم عدم الوفاء بالتزاماتهم .
٢ ـ يجب أن يتسلح المصرف بالإمكانيات المادية للتاجر وبالجهاز الفني الكفء القادر على دراسة جدوى الصفقات والمشروعات وعلى تصريف السلعة عند النكول .

٣ ـ يمكن للمصرف أن يستفيد من الحيلة الشرعية التي أفتى بها كل من محمد بن الحسن صاحب أبي حنيفة وابن قيم الجوزية ـ والتي أسماها البعض « بيع المخايرة » حيث يشتري السلعة من المورد مع شرط الخيار لمدة أسبوع مثلا ، ثم يعرضها على العميل خلال هذه المهلة . فإن قبلها ألزم بها ، وإن رفضها أعيدت للمورد . أما في المرابحات الخارجية فيمكن للعميل أو مندوبه معاينة البضاعة وقبولها أو رفضها قبل أن تشحن .

٤ ـ يجب ألا يكتفي المصرف بالوساطة التجارية التي يكون فيها مأمورا بالشراء وإنما يتحول تدريجيا إلى منتج وتاجر ذي مهام متعددة ومتكاملة ، فيمتلك أو يساهم في شركات إنتاجية ، ويكون بائعا أصليا لسلع حصل عليها بالسلم أو الاستصناع ، ووكيلا ومسوّقا لمنتجات شركات أخرى ، عندئذ لن يبيع ماليس عنده ، ولامجال للمواعدة أو أضرار النكول .

نعم قد لا تسمح القوانين السائدة والإمكانيات المتاحة الآن أن يمارس المصرف كل هذه المهام بحرية ، وقد لا تسمح موارده الذاتية الضئيلة بما تتطلبه من استثمارات طويلة الآجل ، لكن في مقدوره أن ينشيء ـ ولو مستقبلا وتدريجيا ـ شركات متخصصة ـ مع المصارف الإسلامية الأخرى أو بمساهمة بعض العملاء ـ لتولي هذه المهام ـ (كما أن من مصلحته أن يتحول بعض المودعين إلى مساهمين حتى ينمي موارده الذاتية) وذلك من منطلق أن المصارف الإسلامية هي في الأصل مضارب بالعمل أو مستثمر وليست كالمصارف الربوية وسيطا ماليا .

٥ ـ من الضروري أن تتعاون المصارف الإسلامية في إنشاء شركات تأمين تعاوني وفقا لأحكام الشريعة لمواجهة أخطار بعض الصفقات ، وبقية الاستثمارات الأخرى ، كما يجب أن تتعاون في تبادل فائض السيولة لديها حتى لا تعاني منه ، أو تحجم عن بعض المشروعات لنقص السيولة .

وإذا جاز أن ندلي برأي في مجال الرقابة الشرعية فنوصي بأمرين : يتعلق أولهما بضوابط الأخذ بالسهل من كل مذهب ؛ إن المذهب الفقهي الواحد عندما يتجاوز عن قيد معين قد يتمسك في مقابله بقيد آخر يحول دون الأضرار التي يمكن أن تنجم عن هذا التجاوز ، وبالتالي لا يمكن الاستمرار في ترقيع الفتاوي والنظرة الجزئية لموضوع الفتوى ، وإنما لابد أن يعاد النظر في مجمل الفتاوي الخاصة بالمعاملة الواحدة في نظرة شمولية تركز على مدى انسجام وانضباط تفاعل هذه الجزئيات ، وإلا وقعنا في ممارسة

عملية غير منضبطة ؛ كما هو حال المرابحة الملزمة وبقية فتاويها . أما الأمر الثاني فيذهب إلى الفصل بين الفتوى والرقابة الشرعية ، إذ من المناسب أن يقتصر عمل هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف على التأكد من مدى الالتزام بالقواعد الشرعية والفتاوي المعتمدة . أما الافتاء فيستحسن أن يسند إلى لجنة متخصصة ـ مزودة بالمعلومات الاقتصادية الكافية ـ تنبثق عن مجالس البحوث والإفتاء في الدول الإسلامية ، ويجب ألا يكافأ أعضاؤها من المصارف ، ولا أن يكونوا مساهمين فيها ، ولا يجتمعون في ضيافتها . ومعاذ الله أن نقصد بذلك تشكيكا في نزاهة علمائنا الأفاضل ـ أثابهم الله ـ ولكننا أردنا الاستفادة من المنهج الإسلامي في التشريع ، فقد علمنا أنه كلما كان الفعل المحرم مغلظا اتسعت حوله ـ خشية الوقوع فيه ـ دوائر الحظر والكراهة التحريمية والتنزيهية .

وأخيرا فإن تناولنا للمرابحة الملزمة بالنقد العلمي لا يعني تقليلا من شأن المصارف الإسلامية . فهي مازالت في بداية الطريق ، وتحتاج إلى فترة طويلة نسبيا كي تتغلب على العقبات والتحديات التي تواجهها ، وتتأهل أكثر لتحقيق الآمال الطموحة المعقودة عليها ، ومع ذلك فقد حققت نجاحات طيبة ؛ إذ يكفيها أن فتحت أبوابا واسعة للخلاص من المعاملات الربوية ، وإنما قصدنا التوجيه إلى الأفضل . ولذلك لن نخشى الاتجاه الذي يجد في كل انتقاد لهذه المصارف هدما لها ، فقد يكون الآباء من أشد المنتقدين لسلوكيات أبنائهم ، ومع ذلك هم أبعد الناس عن تهمة هدمهم ، جعلنا الله ممن يستمعون القول فيتبعون أحسنه .

الحواشي والمراجع المباشرة

(١) انظر مثلا : ابن منظور، جمال الدين : « **لسان العرب** » مطبعة دار صار ، بيروت ١٩٥٥ ، ٢ / ٤٤٢ ، ٤٤٣ .

(٢) المرغيناني ، علي بن أبي بكر : « **الهداية ، شرح بداية المبتدى** » مطبعة مصطفى الحلبي . القاهرة ، ص٥٦، جـ٣ .

(٣) ابن تيمية ، أحمد : « **نظرية العقد** » ، دار المعرفة. بيروت ص ٢٢٢ .

(٤) الشربيني ، محمد الخطيب : « **مغني المحتاج** » السنة المحمدية، القاهرة، ١٣٧٧ هـ. ص ٧٧، جـ ٢ .

(٥) المرجع السابق، ص ٣٠٠ .

(٦) ابن قدامة، عبد الله : « **الشرح الكبير** » جامعة الإمام، الرياض، ص ٣٩٢، جـ ٢ .

(٧) سورة البقرة ، الآية ٢٧٥ .

(٨) الزيلعي، جمال الدين : « **نصب الراية** » ج ٤ ، ص ٣٠، (جزء من حديث الأصناف الربوية) .

(٩) الكاساني، علاء الدين : « **بدائع الصنائع** » مطبعة الإمام، القاهرة، ص ١٣٩٣ هـ . جـ ٦.

(١٠) المنهاجي، محمد : « **جواهر العقود** » ط ١ ، ١٣٧٤ هـ، ص ٧٢، جـ ١ .

(١١) ابن قدامة، مرجع سابق، ص ٣٩٢، جـ ٢ .

(١٢) المرجع السابق، ص ٣٩٢، جـ ٢ .

(١٣) الكاساني، ص ٣١٩٢ ـ ٣٢٠٧، جـ ٧.

(١٤) الشافعي، محمد : « **الأم** » دار المعرفة، بيروت، ط ١ ، ١٩٧٣، ص ٣٣، جـ٣.

(١٥) سامي حمود : « **تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية** » دار الفكر عمان، ١٩٨٢، ص ٤٣٣ .

(١٦) نقل عن الشافعي وأبي حنيفة والجمهور أنهم يرون أن الوفاء بالوعد مستحب وإلاّ فات الفضل وارتكب المكروه الشديد . أما من حيث الوجوبية (الوفاء قضاء) فالجمهور لايرى الوجوب، ولاينال الواعد إثما إذا وعد وهو يريد الوفاء ثم عرض له مايمنعه من الوفاء ، أما المالكية فمنهم من يتفق مع الجمهور ، ومنهم من يلزم بالوعد المعلق على سبب، ومنهم من يقصر الإلزام على الوعد الذي أدخل الموعود له في السبب بالفعل . أما الرأي الضعيف جدا ـ كما يرى الحطاب ـ فهو رأي ابن شبرمه الذي يقضي بإلزام الوعد كله . انظر تفاصيل ذلك عند عبدالحميد البعلي « فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر » السلام العالمية، القاهرة، ص ١٣٢ ـ ١٣٧ . كما أن الوعد المقصود لايتعلق بالمعاوضات وإنما بأمور البر والإحسان . علما بأنه يغتفر فيها من الغرر مالايغتفر في المعاوضات .

(١٧) مالك بن أنس : « **الموطأ** » دار إحياء الكتب، القاهرة، ١٩٥١، ص ٦٦٣، جـ ٢ .

(١٨) الباجي، أبو الوليد « المنتقى ، **شرح موطأ الإمام مالك** » دار الكتاب العربي بيروت، ١٣٢٢ هـ، ص ٣٨ ـ ٣٩ جـ ٥ .

(١٩) الزرقاني محمد : « **شرح الزرقاني على موطأ الإمام مالك** » دار الفكر، القاهرة، ١٩٨١، ص ٣١١، جـ٣. هذا ولابن العربي نص مماثل لرأي الباجي الزرقاني .

(٢٠) الباجي، مرجع سابق، ص ١٨٨، جـ٤ .

(٢١) عبدالرزاق بن همام : « **المصنف** » المكتب الإسلامي، بيروت ١٩٨٣، ص ٤٢ جـ٨.

(٢٢) ابن رشد، محمد : « **المقدمات الممهدات** » مطبعة السعادة، القاهرة، ص ٢١١ ـ ٢١٣ جـ٢ .

(٢٣) ابن جزى، محمد : « **القوانين الفقهية** » عالم الفكر، القاهرة، ١٩٧٥، ص ٢٧٦.

(٢٤ ـ ٢٥) ابن رشد (الجد)، مرجع سابق ص ٢١١ ـ ٢١٣ جـ٢ .

(٢٦) الشيباني، محمد : « **المخارج في الحيل** » مكتبة المثنى، بغداد، ص ٣٧.

(٢٧) منهم : عبدالعزيز بن باز، محمد سليمان الأشقر، الصديق الضرير، أحمد علي عبدالله ، حسن الأمين، عبدالحميد البعلي، بكر أبو زيد، رفيق المصري، محمد العروسي (انظر الرسالة التي أشرف عليها بالهامش رقم ٣٨) .

(٢٨) عبدالستار أبو غدة : « **أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية والتطبيقية في المصارف الإسلامية** » ندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية مؤسسة آل البيت والبنك الإسلامي للتنمية. عمّان، ١٨ / ٦ / ١٩٨٧، ص ١٤ ـ ٣٠.

(٢٩) يوسف القرضاوي : « **بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية** »، دار القلم، الكويت، ١٩٨٦ م.

(٣٠) الموصلي، عبد الله : « **الاختيار لتعليم المختار** » تعليق محمد أبو دقيقة، دار المعرفة، بيروت ص ٣٨، جـ٢ .

(٣١) المرغيناني، مرجع سابق، ص ٥٦، جـ٣.

(٣٢) أوصاف أحمد : « **الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي** » ندوة خطة الاستثمار (سابقة الذكر) ص ٢٨ ـ ٣٠.

(٣٣) شوقي شحاته : « **تجربة بنوك فيصل الإسلامية ـ عقد المرابحة ـ دراسة تطبيقية** » ندوة خطة الاستثمار (سابقة الذكر)، ص ٩.

(٣٤) رفيق المصري : « **المرابحة للآمر بالشراء** » منظمة المؤتمر الإسلامي ، جدة ١٤٠٨ هـ، ص ٢٥ .

(٣٥) محمد عبد الحليم : « **التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي** » ندوة خطة الاستثمار (سابقة الذكر)، ص ٨.

(٣٦) محمد أبو زهرة : « **الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية** » دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٧٦، ص ٤٠٦ .

(٣٧) فهيم خان : « **تطبيق عقد المرابحة في البنوك التجارية الباكستانية** » ندوة خطة الاستثمار (سابقة الذكر) ص ٢٣ .

(٣٨) عبد الله الهاجري : « **استثمارات البنوك الإسلامية الخليجية** » رسالة دكتوراه جامعة أم القرى، ١٤٠٩ ـ ص ٥٥٠ ـ ٥٥١.

(٣٩) شوقي شحاته، مرجع سابق، ص ١٣ ـ ٢٠ .

(٤٠) محمد عبدالحليم، مرجع سابق، ص ١١.

(٤١) فهيم خان، مرجع سابق، ص ٣ ـ ٥.

(٤٢ ـ ٤٣) محمد عبد الحليم، مرجع سابق، ص ١٥ ـ ٣٠.

(٤٤) انظر للباحث مجموعة المحاضرات التي ألقاها على طلبة دبلوم المصارف الإسلامية بعنوان : « **دور المصرف الإسلامي في التنمية الاقتصادية** » ١٩٨٤ ـ ١٩٨٧، كلية التجارة، جامعة الأزهر .

(٤٥) انظر مقال محمد هاشم عوض : « **مجلة البنوك الإسلامية** » العدد ٥٢، ص ٩.

(٤٦) حاتم القرنشاوي : « **الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة** » ندوة خطة الاستثمار (سابقة الذكر)، ص ٤ ـ ٥.

(٤٧) سامي حمود : « **تطبيقات بيوع المرابحة للآمر بالشراء من الاستثمار البسيط إلى بناء سوق المال الإسلامي** » ندوة خطة الاستثمار (سابقة الذكر) ص ١٨.

(٤٨) منذرقحف : « **مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي** » المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب بنك التنمية الإسلامي، ١٤٠٨ هـ، ص ٢٤ ـ ٢٥ .

(٤٩) حاتم القرنشاوي : « **مرجع سابق** » ص ٧ ـ ٨.

(٥٠) رفيق المصري : « **مرجع سابق** »، ص ٢٦، (عن مجلة المجتمع الكويتية، العدد ٧٤٣ ـ ١٩٨٧).

فهرس المحتويات

الموضوع | الصفحة

مقدمة ٥

المبحث الأول : الجوانب الفقهية لبيوع المرابحة ٧

أولا : مفهوم بيع المرابحة ٩

ثانيا : مشروعية المرابحة وحكمها ١١

ثالثا : أركان وشروط عقد المرابحة ١٢

رابعا : الجوانب الفقهية لبيع المرابحة للواعد بالشراء ١٤

المبحث الثاني : اقتصاديات بيع المرابحة في المصارف الإسلامية ٢٥

أولا : الدور الاقتصادي لبيع المرابحة ٢٨

١ ـ المرابحة كخدمة للعميل ٢٨

٢ ـ اتفاق المرابحة مع بعض أهداف وظروف المصرف ٣٠

٣ ـ دور المرابحة في الاقتصاد القومي ٣٢

ثانيا : تقلص الدور التنموي للمصرف في ظل المرابحة الملزمة ٤

١ ـ تقلص الدور التنموي للمرابحة الملزمة ٣٤

٢ ـ المرابحة وضعف الدور التنموي للمصرف ٤٠

(أ) المصارف الإسلامية مصارف استثمار وتنمية .. ٤٠

(ب) الانخفاض النسبي في الربحية الاجتماعية للمرابحة .. ٤٥

(ج) سيطرة المرابحة على صيغ الاستثمار ذات الربحية الاجتماعية العالية ٥٠

الخاتمة والتوصيات ٥٥

الحواشي والمراجع المباشرة ٥٩

مطابع جامعة أم القرى